



**Evaluación de la Implementación de la Política de Crédito Directo Basado en
COSO ERM 2017 de AUTOMOTORES CONTINENTAL S.A.**

Onofa Dávila, Darwin Heriberto

Vicerrectorado de Investigación Innovación y Transferencias de Tecnología

Centro de Posgrados

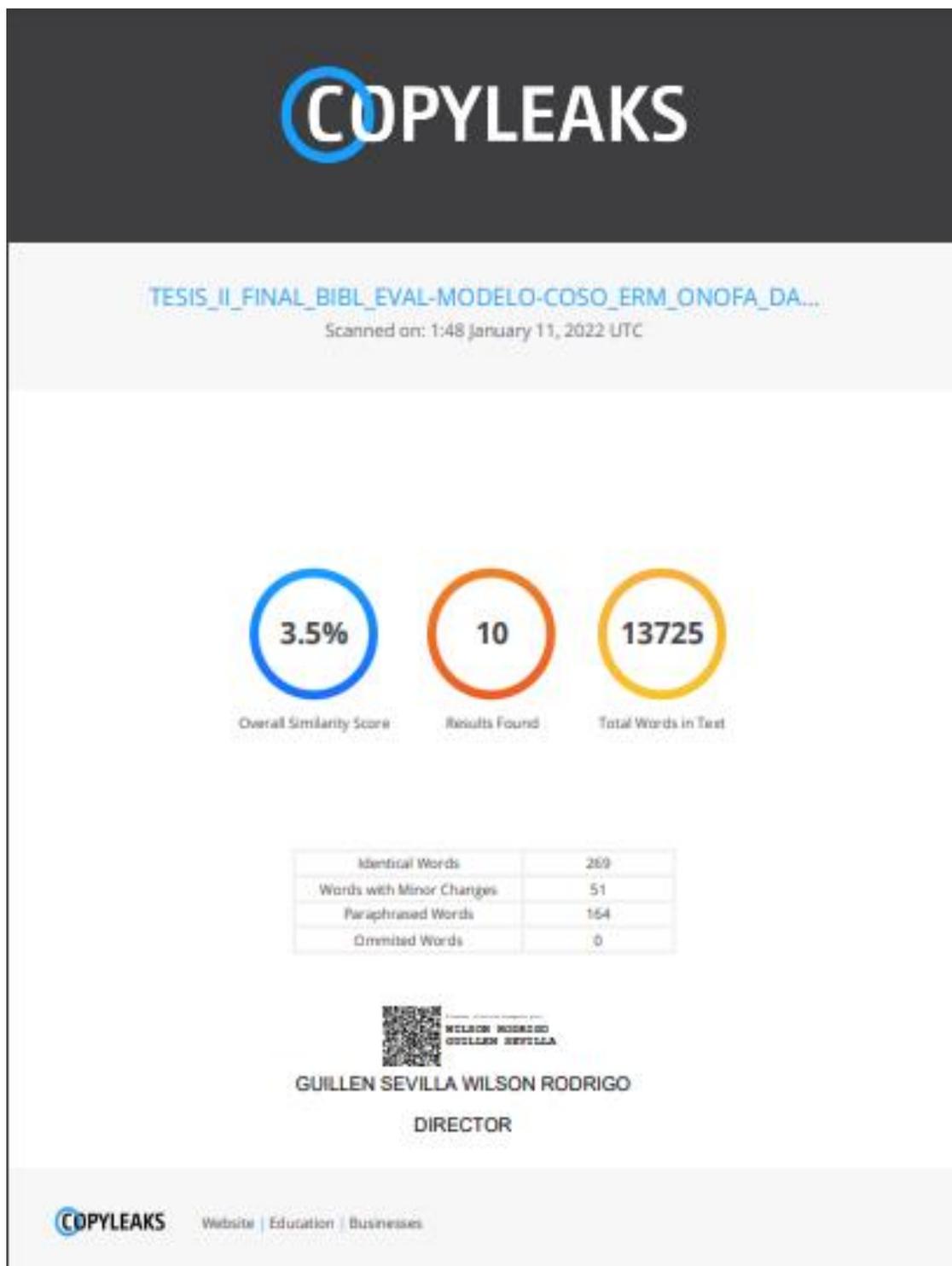
Maestría en Finanzas Empresariales

Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de Magíster en Finanzas
Empresariales

Ing. Guillén Sevilla, Wilson Rodrigo

20 de diciembre de 2021

Resultado Herramienta CopyLeaks





**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE
TECNOLOGÍA**

CENTRO DE POSGRADOS

Certificación

Certifico que el trabajo de titulación, “**Evaluación de la Implementación de la Política de Crédito Directo Basado en COSO ERM 2017 de AUTOMOTORES CONTINENTAL S.A.**” fue realizado por el señor **Onofa Dávila, Darwin Heriberto** el mismo que ha sido revisado y analizado en su totalidad, por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por lo tanto cumple con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Sangolquí, 20 de diciembre de 2021



Firmado electrónicamente por:
**WILSON RODRIGO
GUILLEN SEVILLA**

Guillén Sevilla, Wilson Rodrigo

Director

1708647217



**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE
TECNOLOGÍA**

CENTRO DE POSGRADOS

Responsabilidad de Autoría

Yo **Onofa Dávila, Darwin Heriberto**, con cédula de ciudadanía n° 1712756095, declaro que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: **Evaluación de la Implementación de la Política de Crédito Directo Basado en COSO ERM 2017 de AUTOMOTORES CONTINENTAL S.A.** son de mí autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Sangolquí, 20 de diciembre de 2021



Onofa Dávila, Darwin Heriberto

1712756095



**VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN, INNOVACIÓN Y
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA
CENTRO DE POSGRADOS**

Autorización de Publicación

Yo ***Onofa Dávila, Darwin Heriberto***, con cédula de ciudadanía n° 1712756095, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: **Evaluación de la Implementación de la Política de Crédito Directo Basado en COSO ERM 2017 de AUTOMOTORES CONTINENTAL S.A.** en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi responsabilidad.

Sangolquí, 20 de diciembre de 2021



Onofa Dávila, Darwin Heriberto
C.C.: 1712756095

INDICE GENERAL

Resultado Herramienta CopyLeaks.....	2
Certificación.....	3
Responsabilidad de Autoría.....	4
Autorización de Publicación.....	5
Resumen	11
Abstract.	12
Capítulo I	13
Aspectos Generales de la compañía	13
Antecedentes.....	13
Misión, Visión, Objetivos Estratégicos, Código de Conducta, Valores institucionales.....	13
Planteamiento del problema.....	15
Justificación, importancia de aplicación del proyecto	16
Objetivos	17
Capítulo II	18
Análisis estructural de Automotores Continental S. A.	18
Análisis del contexto externo del negocio.....	18
Político.....	18
Desarrollo Económico.....	18
Factor Social.....	19

Factor Tecnológico	20
Factor Legal	20
Competitividad frente al mercado	20
Capítulo III	21
Análisis del proceso de Implementación	21
Análisis de las diferencias entre el modelo anterior de crédito y el modelo basado en COSO ERM 2017.	21
Matriz de Componentes del modelo COSO ERM 2017 para la compañía...	21
Estructura del Área Financiera	22
Infraestructura Tecnológica, módulo de cartera	24
Análisis de la aplicación del modelo COSO ERM 2017.....	25
Funcionamiento operativo del operativo con el modelo COSO ERM 2017	25
Diagrama de flujo del proceso operativo de crédito directo en sistema informativo del modelo COSO ERM 2017	31
Indicadores de seguimiento y control del modelo de cartera basado en COSO ERM 2017	32
Administración del Riesgo	33
Determinación del Riesgo Operativo	36
Determinación del Riesgo Legal	37
Determinación del Riesgo de Liquidez	37
Determinación del Riesgo de Mercado	37
Determinación del Riesgo de Crédito	37

Plan de mitigación de riesgos	38
Elaboración de Matriz de Riesgo Crediticia.....	38
Análisis financieros de los periodos 2018-2019	46
Estados de Situación Financiera, períodos 2018-2019, con la aplicación del modelo COSO ERM 2017	46
Comparación Estados de Resultados Integrales.....	47
Análisis indicadores financieros después de la aplicación del modelo.	48
Análisis variación colocación de cartera y morosidad entre el modelo anterior, versus modelo COSO ERM 2017.....	50
Análisis variación morosidad de cartera modelo anterior, versus modelo COSO ERM 2017.	51
Aplicación de la norma NIIF 9, frente al modelo COSO ERM 207	51
NIIF 9 INSTRUMENTOS FINANCIEROS	51
Revelaciones	70
Revelación según IFRS	70
Requerimientos de información según IFRS.....	71
Capítulo IV.....	75
Conclusiones y Recomendaciones	75
Conclusiones.....	75
Recomendaciones	76
Lista de Referencias	77

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Matriz de Componentes Coso ERM 2017 Automotores Continental</i>	22
Tabla 2. <i>Matriz de riesgo</i>	39
Tabla 3. <i>Balance General</i>	46
Tabla 4. <i>Comparación Estados</i>	47
Tabla 5. <i>Rentabilidad</i>	48
Tabla 6. <i>Liquidez</i>	49
Tabla 7. <i>Solidez</i>	49
Tabla 8. <i>Otros</i>	50
Tabla 9. <i>Variación colocación de crédito</i>	50
Tabla 10. <i>Morosidad por grupo de cartera</i>	51
Tabla 11. <i>Indicadores</i>	62
Tabla 12. <i>Porcentajes</i>	66
Tabla 13. <i>Probabilidad</i>	67
Tabla 14. <i>Porcentajes</i>	68
Tabla 15. <i>Valor de la garantía</i>	68

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. <i>Industria Automotriz</i>	19
Figura 2. <i>Organigrama Estructural Anterior Area Financiera</i>	23
Figura 3. <i>Organigrama Estructural Actual Area Financiera</i>	24
Figura 4. <i>Proceso Operativo de Crédito</i>	32
Figura 5. <i>Riesgos Asociados</i>	40
Figura 6. <i>Análisis Inicial de Controles</i>	41
Figura 7. <i>Matriz de Control de Riesgos</i>	41
Figura 8. <i>Riesgo por cada variable</i>	43
Figura 9. <i>Riesgos por variable</i>	45
Figura 10. <i>Créditos Otorgados</i>	63
Figura 11. <i>Rangos Vencidos</i>	65
Figura 12. <i>Cálculo del % de recuperación</i>	70

Resumen

Este proyecto se lo realizó para evaluar la implementación de la Política de Crédito Directo Basado en COSO ERM 2017, en AUTOMOTORES CONTINENTAL S.A., fue muy importante el análisis de los resultados luego de la aplicación del modelo, ya que este hecho representó un gran desafío para la gerencia, también la correcta implementación, ejecución y control de la guía fue otro reto y una mejora continua y una correcta comunicación con los temas relacionados con los nuevos objetivos estratégicos, verificando si los resultados obtenidos están en línea con las expectativas, tanto en lo operativo como en las áreas financieras. Para la implementación se utilizó una metodología que permitió corregir las brechas existentes entre el modelo y los procesos de la empresa, diseñando y mejorando las políticas de crédito, controles internos y procesos operativos, lo que permitió mejorar los resultados y procesos operativos, y la implementación de los procedimientos de control dieron como resultado una mejora significativa de los indicadores financieros de la empresa en su primer periodo de implementación, por lo que se estima que deben existir procedimientos de mejora continua del modelo que permitan obtener resultados sostenibles en el tiempo.

Palabras clave:

- **COSO ERM 2017**
- **RIESGO**
- **CONTROL**

Abstract

This project was carried out to evaluate the implementation of the Direct Credit Policy Based on COSO ERM 2017 at AUTOMOTORES CONTINENTAL, SA, the analysis of the results after the application of the model was very important, since this fact represented a great challenge for the management area, also the correct implementation, execution and control of the guide was another challenge and a continuous improvement and a correct communication with the issues related to the new strategic objectives, verifying if the results obtained are in line with expectations, both in the operational and the financial areas. For the implementation a methodology was used that allowed the correction of existing gaps between the model and the company's processes, designing and improving the credit policies, internal controls and operating processes, which allowed an improvement of the results and operational processes, and the implementation of control procedures gave as result a significant improvement of the financial indicators of the company in its improvement first implementation period, for which it is estimated that there should be continuous procedures of the model that allow get sustainable results over the time.

Key words:

- **COSO ERM 2017**
- **RISK**
- **CONTROL**

Capítulo I

Aspectos Generales de la compañía

Antecedentes

Automotores Continental S. A., es un concesionario de General Motors creado en por el señor Bela Botar, actualmente cuenta con sucursales en las principales ciudades como son: Quito, Guayaquil y en Salinas en las cuales se vende productos y servicios con la marca Chevrolet.

La compañía, fue fundada en septiembre de 1972 por parte del Sr Bela Botar Kendur, también fundador de la empresa ONMIBUS BB, en octubre de 1995 da inicio con sus actividades comerciales la sucursal en Quito conocida como “El Recreo”. En octubre de 1997, se inicia las operaciones en la ciudad de Guayaquil, la sucursal “Tanca Marengo”, en mayo del 2002 inician las operaciones en la provincia de Santa Elena, en la ciudad de Salinas, en enero del 2005 inicia la segunda sucursal en la ciudad de Quito, “Pana Norte” siendo el mayor centro de reparación de colisiones del país.

Las operaciones comerciales se incrementan, es así que para abril de 2007, se inaugura la segunda sucursal en la ciudad de Guayaquil, “Orellana”, En mayo de 2011, se apertura la tercera sucursal en la ciudad de Quito, “Mariscal” y en agosto del 2011 se abre la cuarta sucursal en la ciudad de Quito, “Cumbayá”.

Misión, Visión, Objetivos Estratégicos, Código de Conducta, Valores institucionales

- **Misión**

Somos un concesionario General Motors (G.M.) comprometido en entregar productos y servicios de calidad al Cliente, lo que se traduce en niveles crecientes de venta y rentabilidad.

- **Visión**

Ser Líderes en el Ecuador en la Venta y Servicio de la Marca Chevrolet a través de la Innovación, el Cumplimiento con el Cliente y el Desarrollo y Bienestar de Nuestra Gente.

- **Objetivos Estratégicos**

- Ser la mejor alternativa de venta de los productos y servicios GM-OBB.
- Prestar servicios de alta calidad enfocados en satisfacer las necesidades de los clientes.
- Optimizar la rentabilidad con inversión adecuada, que garantice la permanencia en el tiempo y la distribución de dividendos.
- Ser una empresa socialmente responsable.

Código de Conducta

En AUTOMOTORES CONTINENTAL S.A., está consciente de que para alcanzar el éxito se debe crecer no solo personal sino también como organización, los principios son ayuda para alcanzar el crecimiento institucional. Como negocio se debe cumplir con disposiciones legales, reglamentarias, normas profesionales y políticas internas, se reconoce que estas directrices regulan los patrones de conducta y comportamiento.

- **Valores**

Integridad.- Las acciones dentro y fuera de la empresa se basan en principios y ética profesional, se dice lo que se cree y hacer lo que se debe.

Autogestión.- Responder a los requerimientos de los clientes individual o como equipo, tiene como base la preparación, conocimiento y facultades.

Innovación.- Se desafía el pensamiento tradicional, explorando nuevas tecnologías e implementando nuevas ideas.

Profesionalismo.- Los miembros de la organización pueden progresar en la medida que actúe, se capacite y se esfuerce, enfocando su esfuerzo hacia el crecimiento personal, profesional y al Servicio al Cliente.

Sentido Nacional.- El objetivo como funcionario es desarrollar el trabajo, incrementando constantemente la productividad y cumplir los deberes y obligaciones para ser mejores ciudadanos.

Planteamiento del problema

La evaluación de los resultados al aplicar el modelo marco COSO ERM 2017, en Automotores Continental S. A., representa un gran desafío para la alta dirección, quien acepto la aplicación de este modelo, además debe revisar, ejecutar y controlar la correcta Implementación de dicha guía, y verificar si los resultados obtenidos están apegados a lo esperado, tanto en la parte operativa y financiera.

Es importante establecer procedimientos que permitan la correcta Implementación del modelo marco COSO ERM 2017, lo que ayuda a determinar la existencia de brechas, mitigar en forma práctica el riesgo y establecer de una manera objetiva, cuando se comparen los resultados obtenidos por el modelo.

El crédito para el financiamiento de vehículos es parte importante para Automotores Continental S. A., ya que constituye aproximadamente el 70% de las formas de pago, el sistema bancario en su mayoría es quien otorga créditos a los clientes, los que están direccionados según sus necesidades, como adquisición de

viviendas, vehículos o consumo, existen créditos directos los que conceden ciertas empresas comerciales, lo que facilita la comercialización de sus productos, lo que constituye parte de sus actividades de operación,

Para minimizar los riesgos financieros, es preciso plantear políticas y normas que proporcionen herramientas adecuadas que garanticen el control de los riesgos, lo que facilitara para que las empresas comerciales se fortalezcan en los procesos de crédito. Por lo cual es primordial analizar, ¿Cuáles son las consecuencias que se pueden originar al no tener una adecuada evaluación de los riesgos para la concesión del crédito directo?

Debido a lo indicado anteriormente, es importante aclarar las siguientes preguntas:

¿Por qué es importante la correcta Implementación del modelo COSO ERM 2017 en la compañía?

¿Cuáles son las brechas que se pueden generar en la Implementación y ejecución del modelo en la compañía?

Este proyecto se elabora según la línea Ciencias Sociales, la sub línea 53 Economía y Empresa y el programa Economía aplicada para el desarrollo sustentable, usando metodologías impartidas por la Universidad de las Fuerzas Armadas (ESPE) mismo que maneja y desarrolla el crédito directo que la compañía Automotores Continental S.A., mantiene

Justificación, importancia de aplicación del proyecto

El manejo de la información gerencial, que proporcionan los estados financieros de la compañía, permite a los directos y ejecutivos tener una visión objetiva en cuanto a la situación financiera, y el posicionamiento en el mercado con relación a la competencia.

Este nuevo modelo de crédito directo, forma parte integral del Plan Estratégico de la Compañía en el aspecto financiero, sin embargo la colocación de crédito tiene otros objetivos estratégicos dentro de la compañía como el ser un impulsor de ventas de vehículos ya que representa una parte importante de la composición de los pagos que realizan los clientes por la adquisición de los vehículos, a esto se suma que a través de este proceso se busca incrementar también las ventas en las otras líneas de negocio de la compañía, como es la venta de repuestos y servicios, basados en estas perspectivas, la compañía ha diseñado un plan financiero acorde a su nueva perspectiva de colocación de crédito directo.

Esto ha llevado a que la Implementación del modelo de crédito directo basado en el método COSO ERM 2017, tenga mucha importancia para Automotores Continental S. A., ya que se debe evidenciar la correcta Implementación y aplicación, y cumple con las expectativas, y la mitigación de los riesgos de crédito que se genera desde el punto de vista financiero.

Objetivos

Objetivo General

Evaluar el sistema de crédito basado en el modelo COSO ERM 2017, implementado por la compañía Automotores Continental S.A. en los períodos 2018 y 2019.

Objetivos Específicos

- Dar el seguimiento al modelo de Implementación.
- Determinar las brechas existen entre el modelo planteado y su aplicación.
- Establecer los niveles de riesgos por la aplicación del modelo.
- Establecer los niveles de control implementados.

- Comparar los resultados obtenidos de la aplicación del modelo frente a los resultados del periodo anterior.

Capítulo II

Análisis estructural de Automotores Continental S. A.

Análisis del contexto externo del negocio

El análisis del entorno que la compañía Automotores Continental S. A., debe realizar y evaluar son los acontecimientos o cambios y tendencias que suceden en su entorno, los que no puedan controlar, al realizar este tipo de análisis se puede detectar oportunidades y amenazas, que beneficien o perjudiquen a la compañía.

Político

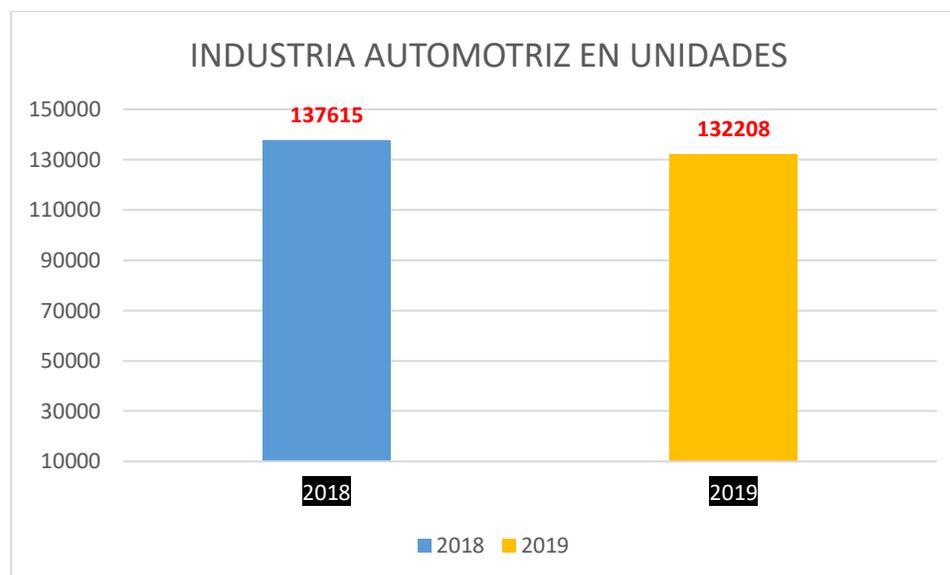
La industria automotriz, a pesar de ser uno de los sectores que más aporta a la economía nacional se ha visto afectada por una serie de decisiones políticas que han afectado su desarrollo productivo y comercial, estas principalmente han sido impuestas por el estado, en temas tributarios, aduaneros, arancelarias, de comercio exterior.

Desarrollo Económico

La industria automotriz experimenta ciclos de crecimiento económico y la contracción depende de muchos factores. Estos incluyen la salud general de los mercados, las preferencias de los consumidores, sin embargo, algunas compañías se desempeñan mejor que otras, los factores globales que afectan a la industria en su conjunto deben ser observados en la planificación del negocio.

A continuación, presentamos el comportamiento de las ventas del parque automotriz por unidades en los últimos tres periodos.

- **Industria Automotriz**

Figura 1*Industria Automotriz*

Las variaciones en los volúmenes de ventas del sector automotriz también se ven relacionadas con las importaciones y exportaciones que realiza el país de manera general, y esto se resume en lo que se conoce como Balanza Comercial, también se relaciona con el comportamiento del Producto Interno Bruto, que considera el comportamiento de los indicadores macro económicos del país.

Factor Social

En materia económica, es relevante la industria automotriz, se debe a su efecto multiplicador, debido a su gran potencial como generador de empleo, transferencia de tecnología y atracción de inversiones, se estima que, por cada puesto de trabajo en el sector, se generan otros cinco en el resto de la economía, de esta manera, su buen desempeño beneficia a las ramas fabriles que están asociadas, como son el sector de la metalmecánica, el sector plástico y de neumáticos.

Factor Tecnológico

La compañía Automotores Continental S. A., cuenta con un sistema operativo Windows 2012 server, el software es propio, diseñado específicamente para el sector automotriz, el cual está integrado en sus módulos de repuestos, talleres, vehículos y contabilidad, permitiendo realizar de manera eficiente todos los procesos, el mismo que tiene relación con el giro del negocio y cumple con las normativas contables, tributarias de manera oportuna.

Provee de información confiable, y a su vez registra en línea en las transacciones económicas del negocio, esto ha sido parte de las ventajas corporativas que tiene la compañía, convirtiéndola en el primer concesionario a nivel nacional.

Factor Legal

Automotores Continental S. A., inicia sus actividades comerciales económicas, en septiembre de 1972, el señor el Sr Bela Botar Kendur es el fundador, creando sucursales en las ciudades más importantes, en enero del 2005 inicia la segunda sucursal en la ciudad de Quito, Pana Norte siendo el mayor centro de reparación de colisiones del país, siendo desde el inicio una compañía con visión corporativa que cumple con las regulaciones societarias y tributarias establecidas en el país para el desarrollo de su actividad comercial.

Competitividad frente al mercado

La compañía Automotores Continental S. A., asegurar el liderazgo en servicio al cliente utilizando las herramientas provistas por la marca (Servicio personalizado / Excelencia en ventas / CARC/GMD) y con la participación y compromiso del personal con que al momento se cuenta.

Contar con personal calificado y alto desempeño, comprometidos con el trabajo en equipo para enfrentar los desafíos del negocio, que haga de Automotores

Continental S. A., un lugar preferido para trabajar, fortaleciendo el proceso de evaluación de desempeño y realizar la evaluación de riesgo psicosocial.

Apoyar con programas de responsabilidad social empresarial, que tenga relación con el entorno empresarial, y asegurar la participación del personal con el que se cuenta al momento.

Capítulo III

Análisis del proceso de Implementación

A continuación, se presentan, las brechas, diferencias y otros aspectos relevantes que se determinaron durante el proceso de Implementación del modelo en la compañía, los mismos que fueron evaluados, corregidos, mejorados y aplicados para el implementado.

Análisis de las diferencias entre el modelo anterior de crédito y el modelo basado en COSO ERM 2017.

Durante el desarrollo de Implementación del modelo, se pudieron identificar diferencias entre lo que compañía realizaba, frente a los principios, componentes y requerimientos del modelo que eran necesarios para su aplicación, esto se pudo evidenciar en el desarrollo de la matriz que se aplicó durante el proceso de Implementación.

Matriz de Componentes del modelo COSO ERM 2017 que aplican para la compañía.

La matriz, presenta, los resultados de la aplicación de los principios y componentes del modelo en la compañía, que al ser una nueva metodología y la aplicación de nuevos procesos implico que algunos aspectos hayan sido aplicados de manera completa u otros de manera parcial sin que esto haya afectado el resultado final de la Implementación con los siguientes resultados:

Tabla 1.*Matriz de Componentes Coso ERM 2017 Automotores Continental*

MATRIZ DE COMPONENTES COSO ERM 2017 QUE APLICA AUTOMOTORES CONTINENTAL		
Componente:	Principios:	Aplica:
1. Gobierno y cultura	1. La Junta Directiva ejerce supervisión sobre los riesgos	PARCIALMENTE
	2. Establece estructuras operativas	PARCIALMENTE
	3. Define la cultura deseada	SI
	4. Demuestra compromiso con los valores éticos	SI
	5. Atrae, desarrolla y retiene individuos competentes	PARCIALMENTE
2. Estrategia y objetivos	6. Analiza el contexto empresarial	SI
	7. Define el apetito al riesgo	SI.
	8. Evalúa estrategias alternativas	SI
	9. Formula los objetivos empresariales	SI
3. Desempeño	10. Identifica riesgos	SI
	11. Evalúa la severidad de los riesgos	SI
	12. Prioriza los riesgos	SI
	13. Implementas las respuestas al riesgo	SI
	14. Desarrollar un portafolio de riesgos	NO
4. Evaluación y revisión	15. Evalúa los cambios sustanciales	SI
	16. Revisa los riesgos y el desempeño	SI
	17. Propone mejoras en la gestión de riesgos empresariales	SI
5. Información, Comunicación y Reporte.	18. Apalanca información y tecnología	SI
	19. Comunica información de Riesgo.	PARCIALMENTE
	20. Informa sobre riesgo, cultura y desempeño.	PARCIALMENTE

Nota: En esta tabla se muestra la matriz de Componentes Coso ERM 2017 que Aplica Automotores Continental, investigación propia Darwin Onofa.

Estructura del Área Financiera

Como resultado de la Implementación del modelo COSO, genero un cambio en la estructura del área financiera, específicamente que el departamento de crédito y cobranzas, quedando de la siguiente manera:

Figura 2

Organigrama Estructural Anterior Área Financiera

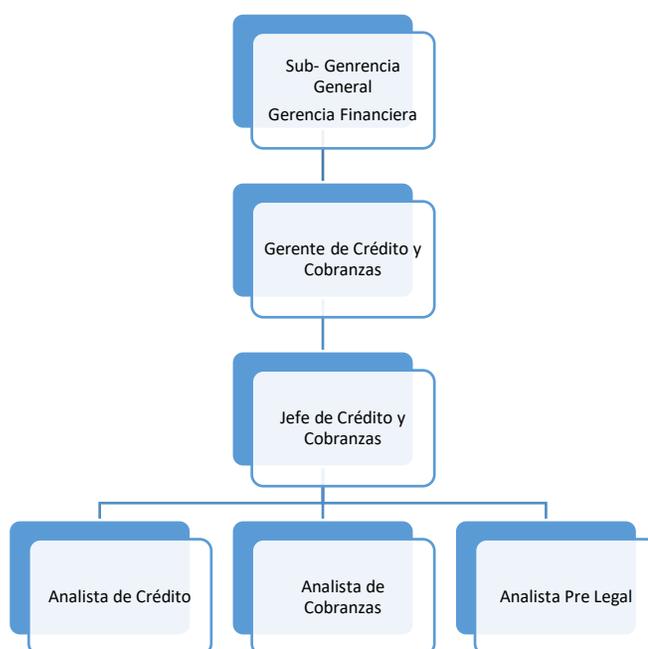
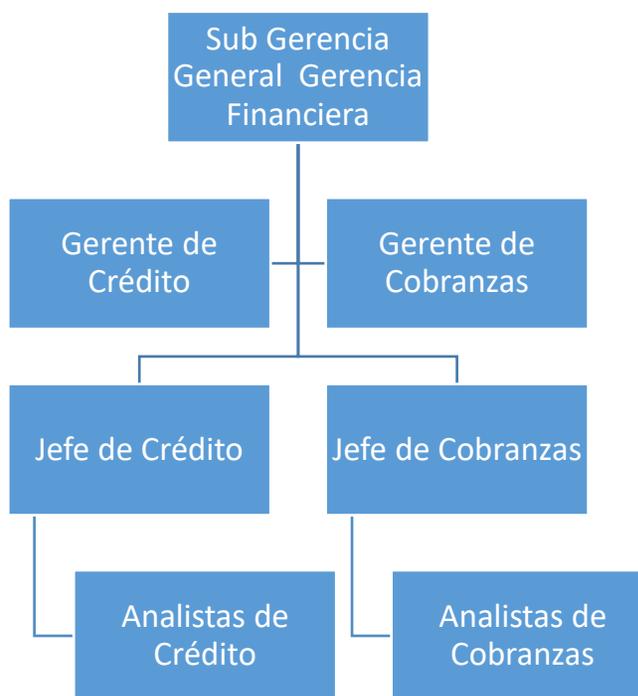


Figura 3*Organigrama Estructural Actual Área Financiera*

La compañía, tomo la decisión de dividir el área de crédito y cobranzas para implementar dos divisiones, encabezadas por dos gerencias que, si bien tienen el mismo objetivo para la aplicación del modelo, se creó una Gerencia de Crédito y una Gerencia de Cobranzas, con sus respectivas estructuras de soporte que permita el normal desarrollo de los procesos operativos de crédito y de cobranzas.

Infraestructura Tecnológica, módulo de cartera.

La compañía realizó una inversión significativa en el desarrollo, de un módulo para el manejo y administración de la cartera y la gestión de cobranzas, que contempla los procesos establecidos en el modelo COSO ERM 2017, para su aplicación, esta fue desarrollada en el sistema informático de la compañía, la cual tiene integrado todos sus procesos en línea y con interfaces directas con la contabilidad, ventas, crédito, inventarios y las demás áreas operativas y de negocio.

Análisis de la aplicación del modelo COSO ERM 2017.

Funcionamiento operativo del operativo con el modelo COSO ERM 2017

Para la aplicación de este nuevo modelo la compañía, redefinió su política de crédito de la siguiente manera:

POLITICA DE CRÉDITO DIRECTO

Evaluación y Análisis

Para que el cliente sea sujeto de crédito, se evaluará:

1. Experiencia crediticia:
 - Central de Riesgos, no menor 780
 - Referencias Comerciales. (si aplica)
 - Referencias bancarias. (obligatorio)
 - No debe presentar atrasos de pago o demandas o garantías
2. Capacidad de endeudamiento:
 - Análisis de ingresos (netos) y gastos.
3. Patrimonio del cliente:
 - Bienes inmuebles (si aplica)
 - Otros.
4. Colaterales:
 - Garantía que ampara el crédito (auto) el 1.2 del valor financiar.
5. Condiciones:
 - Plazo hasta 60 meses
 - Tasa 16.06%
 - Gastos
 - Otros.
6. Score de cartera.

Mínimo 750 venta Cooprogreso 25% entrada global

Mínimo 800 venta Produbanco 35% entrada global

No se excepciona mal carácter de pagos (comportamiento)

Niveles de Autorización

- Hasta US\$ 2.000 y menor a un año los podrán autorizar las F&I y Jefe de Crédito (conjuntas)
- Créditos mayores a \$ 5000 y mayores a un año los autorizará el Gerente de Ventas y/o Jefe de Agencia, en conjunto con Jefe de crédito.
- Créditos con excepción serán autorizados por la Subgerencia General y/o Gerencia General, en comité de crédito.

Financiamiento de Entradas (como excepción)

- El valor a recibir nunca debe ser inferior al 12% del valor total de la factura.
- El tiempo máximo a financiar será de 3 meses.
- El financiamiento tendrá un costo financiero.
- El valor debe estar indicado desde el inicio de la negociación y con la pre aprobación de la Jefatura de crédito, es decir antes de la facturación y previo análisis de la capacidad de pago.

Financiamiento del Vehículo

- Indispensable el cliente tiene que dar entre el 25% y 35%% de entrada (total de la factura, incluye Chevy star, seguros, accesorios y otros)
- Caso de clientes jurídicos la entrada debe ser el 35% del total de la factura.
- Plazo máximo a financiar será de 60 meses.
- Chevy Seguro por todo el plazo, en caso de cliente corporativos se aceptará el endoso del seguro a favor de la empresa, previa autorización y dependiendo de la evaluación se puede financiar el seguro por todo el plazo
- Chevy star por todo el plazo más carta de paralización.

Niveles para preñar el auto por plazo y monto

- Si el financiamiento es menor a 3 meses y el valor menor al 20% del valor total del auto, no se constituirá ninguna garantía sobre el bien.
- Si el financiamiento es superior a los 3 meses sin importar el monto necesariamente se constituirá la garantía prendaria del bien.
- Si el financiamiento es superior a 12 meses sin excepción se preñará el bien

Costos financieros

- Crédito hasta 30 días de fecha de factura no se cobrará ningún valor por concepto de gasto de administración ni financiero.
- Crédito mayor a 30 días tendrá un costo financiero.
- La tasa a aplicar será la de consumo vigente a la fecha de la facturación.

Gastos administrativos

- Crédito mayor a 90 días se cobrará por concepto de gastos de administración e inscripción:
- Gastos de legalización es de \$ 350 vehículos menores de \$ 20.000
- Gastos de legalización es de \$ 450 vehículos mayores de \$ 20.000
- Gastos de legalización es de \$ 550 para autos superior de \$ 50.000

Dependientes Personas Naturales:

Requisitos:

- Solicitud de crédito legible
- Recibo de caja del pago de la cuota inicial y gastos de inscripción.
- Certificados de ingresos y/o roles de pago últimos dos meses
- Copias de las cédulas de identidad y papeleta de votación de deudor y cónyuge
- Impuesto predial actualizado
- Pago de servicios públicos: agua, teléfonos, luz.
- Copias que certifiquen situación patrimonial: bienes muebles (vehículos)

- Certificados bancarios o estados de cuenta
- Carta de autorización para el buró de crédito y reporte
- Origen lícito de fondos.
- Póliza de seguro emitida en compañía
- Croquis del domicilio
- Medio de Aprobación y aprobación de la negociación.

Documentos una vez aprobado crédito

- Contrato de Reserva de Dominio.
- Pagaré
- Débito bancario: Banco del Pichincha, Produbanco y Guayaquil
- Pago de la Matrícula
- Carta de paralización del vehículo

Independientes Personas Naturales

Requisitos:

- Solicitud de Crédito
- Recibo de caja del pago de la cuota inicial
- Copia de Ruc
- Certificados comerciales que justifiquen ingresos (facturas, referencias, etc)
- Impuesto predial actualizado en caso de bienes inmuebles.
- Pago de servicios públicos: agua, luz, teléfono,
- Copias que certifiquen situación patrimonial: bienes muebles (vehículos)
- Carta de autorización para el buró de crédito y reporte.
- Origen lícito de fondos
- Croquis del domicilio
- Póliza de seguro emitida en la compañía
- Medio de Aprobación

Documentos una vez aprobado crédito

- Contrato de Reserva de Dominio.
- Pagaré
- Débito bancario: Banco del Pichincha, Produbanco y Guayaquil
- Pago de la Matrícula
- Carta de paralización del vehículo

Personas Jurídicas

Requisitos:

- Solicitud de crédito
- Recibo de caja del pago de la cuota inicial
- Copias de los Estatutos de la Compañía.
- Copia del acta de Junta que autoriza la compra del vehículo (si aplica ver estatutos)
- Copias de la cédula de identidad, papeleta de votación y nombramiento del representante legal vigentes a la fecha
- Certificado del IESS de estar al día en sus pagos.
- Certificado de la Súper de Compañías.
- Copias del formulario 101 y el último balance interno
- Certificados bancarios o estados de cuenta
- Carta de autorización para el buró de crédito y reporte
- Origen lícito de fondos.
- Póliza de seguro emitida en la compañía
- Medio de Aprobación

Documentos una vez aprobado crédito

- Contrato de Reserva de Dominio.
- Pagaré

- Débito bancario: Banco del Pichincha, Produbanco y Guayaquil
- Pago de la Matrícula
- Carta de paralización

Tips que no se deben olvidar.

- Todo vehículo debe salir matriculado sin excepción, pero para iniciar el trámite mínimo debe estar cancelado el IVA en su totalidad
- Toda deuda del cliente debe estar garantizada con un pagaré, débito bancario o cheque certificado, autorizado por la Jefatura de Crédito

Oficial de cobranzas

Custodia los pagarés y débitos bancarios, se debe entregar máximo 24 horas después de entregado el vehículo.

Custodia de los cheques, se debe entregar máximo 24 horas de haberlos recibido, custodia files de los clientes.

Asistente de Tesorería

Pagos en línea de las matrículas. (Banco de Guayaquil).

Pagos en ventanilla de caja Servipagos (solo en efectivo)

Asistente contable

Pago de las pólizas de seguros.

Pago de los gastos de inscripción.

Cuando se recibe un auto usado como parte de pago debe haber la autorización de la 1001 Carros tanto para la facturación como para la entrega física del auto y el estatus legal del mismo

Los cheques contra-entrega de la unidad deben ser certificados.

Aclaraciones:

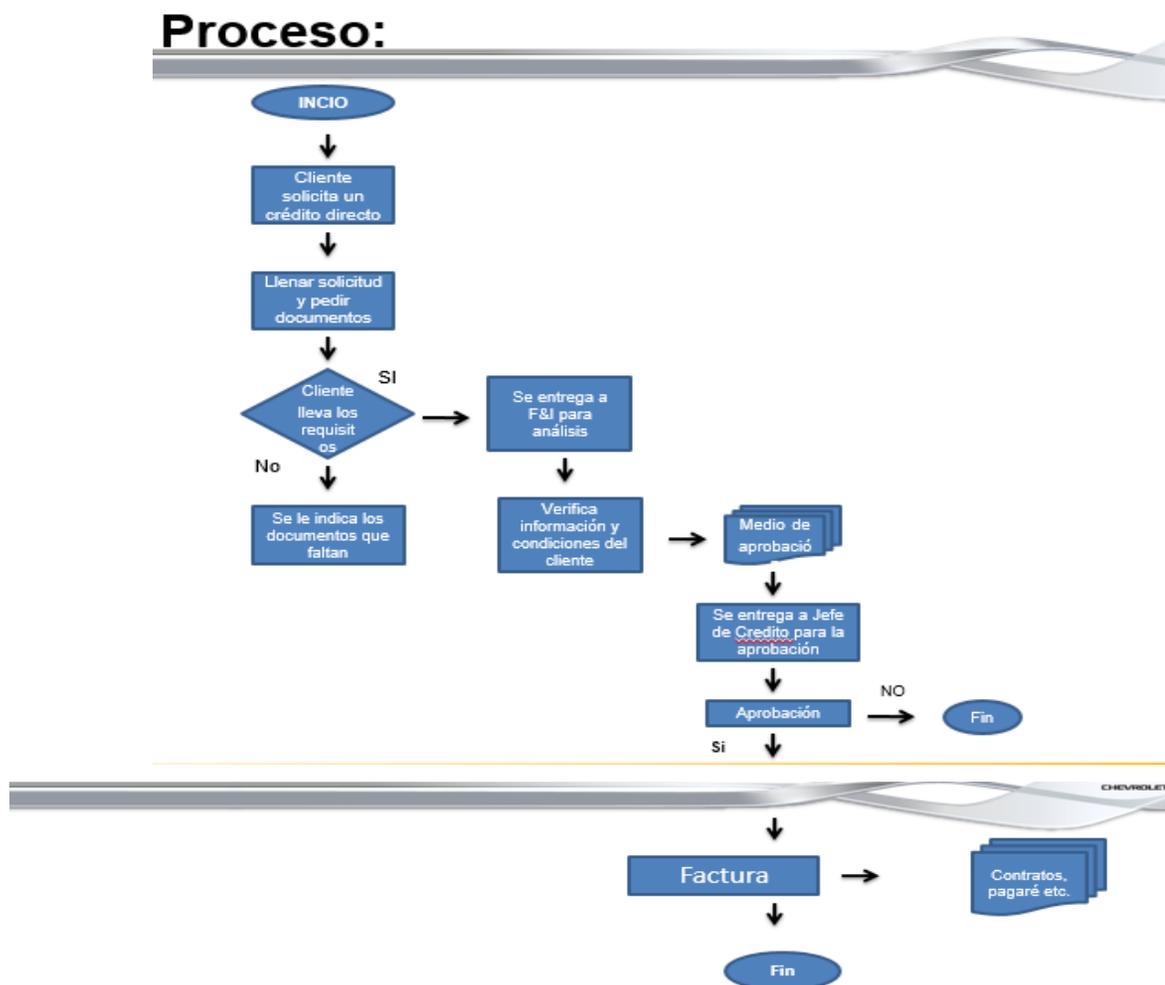
- Los créditos negados pueden ser apelados al Comité de Crédito.

- Comité de Crédito lo conforman: Gerente General, Gerente Comercial o Jefatura de Agencia, F&I, Jefatura de crédito y Subgerencia General.
- La aprobación de los créditos, tienen una vigencia de 15 días para la facturación y en el mismo mes.
- En caso de solicitar garante (proceso de análisis de crédito).
- Todo crédito tiene que ser inscrito la garantía a favor de la Compañía, sin excepción, e inscrita en el Registro Mercantil y la ANT
- Desde el inicio de la negociación se deben indicar las condiciones claras del crédito.
- Todo crédito tiene que tener Chevy Star por todo el plazo
- Mensualmente se establecerá un monto de financiamiento de cuotas de entrada y se tratará la asignación en comité de crédito.
- No se puede financiar el 100% del vehículo.
- No se puede dar tasa inferior al 16.06%.
- Tiempo máximo de demora en aprobación 2 horas en entrada y 4 horas en todo el financiamiento del vehículo.

Diagrama de flujo del proceso operativo de crédito directo en sistema informativo del modelo COSO ERM 2017

Figura 4

Proceso Operativo de Crédito



Indicadores de seguimiento y control del modelo de cartera basado en COSO ERM 2017

Los indicadores establecidos para el seguimiento de la aplicación del modelo, KPI's, que se establecieron son los siguientes:

- Número de solicitadas ingresadas/Número de solicitudes procesadas, indicador como aceptable el 90%.

- Número de solicitadas ingresadas/Aprobaciones con excepción, se obtiene como un margen razonable, menor al 5% del total de solicitudes.
- Disminución del indicador de morosidad de cartera.
- Disminución del ciclo de cobros
- Disminución del gasto de provision de cartera.
- Número de cliente vigentes/ Número de clientes enviados a cartera legal, con una tolerancia máxima de un 5%

Al ser un modelo en desarrollo, después de la Implementación, se estima en evaluaciones futuros se incremente los indicadores y se busque determinar nuevas métricas para su seguimiento.

Administración del Riesgo

Para la administración del riesgo en la compañía y en la aplicación del modelo COSO ERM 2017, la administración considero varios conceptos de riesgo implementados a manera de control, prevención y detección de desviaciones en su modelo, de acuerdo a lo siguientes criterios, según el Diccionario de riesgos para los servicios de administración del estado:

“Auto-Evaluación de Controles es una clase de métodos usada en una auditoría o en lugar de una auditoría para evaluar la fuerza y la debilidad de los riesgos y los controles versus una Estructura de Control. La auto evaluación se refiere a la participación de la dirección y el personal en el proceso de la evaluación, muchas veces ayudados por los auditores internos. Los métodos CSA incluyen talleres, seminarios, grupos de enfoque, entrevistas estructuradas, y cuestionarios de encuesta”.

También se consideraron los siguientes conceptos:

“Cartera de riesgos, se considera este concepto asume que varios riesgos comparten ciertas características y/o interdependencias. Los riesgos son considerados en grupos, basados en cómo ellos se relacionan unos con otros, y dentro de esos grupos uno o más riesgos pueden aparecer o desaparecer cuando otros riesgos aparecen o desaparecen”.

“Contexto de Gestión de Riesgos, se define como el alcance de aplicación, de los criterios de evaluación y la estructura del análisis de los riesgos que se utilizarán en el proceso de Gestión de Riesgos”.

“Cuando hablamos del control interno, se define como el proceso efectuado por el directorio, la dirección y el resto del personal de una entidad, diseñado con el objeto de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de los objetivos dentro de las siguientes categorías:

- Eficacia y eficiencia de las operaciones.
- Fiabilidad de la información financiera.
- Cumplimiento de las leyes y normas aplicables”.

Dentro del marco integrado se identifican cinco elementos de control interno que se relacionan entre sí y son inherentes al estilo de gestión de la empresa, estos son:

- Ambiente de Control.
- Evaluación de Riesgos.
- Actividades de Control.
- Información y Comunicación.
- Supervisión o Monitoreo.

Otros de los conceptos importantes considerados para el desarrollo de la implementación fue tomado del Diccionario Financiero - Funding Circle que indica:

“Controles Claves Existentes, son todas las medidas claves que toma la administración con la finalidad de evitar la ocurrencia de un riesgo potencial, es decir,

mitigar la ocurrencia del riesgo y aumentar la probabilidad de alcanzar los objetivos y metas establecidos, la dirección planifica, organiza y dirige la realización de las acciones suficientes para proporcionar una seguridad razonable de que se alcanzarán los objetivos y metas”.

“Control de riesgos, es la parte del proceso de gestión del riesgo que involucra la Implementación de políticas, estándares, procedimientos y cambios físicos para eliminar o minimizar riesgos advertidos”.

“Factores de Riesgo, son manifestaciones o características medibles u observables de un proceso que indican la presencia de riesgo o tienden a aumentar la exposición”.

“Proceso de Gestión del Riesgo: Es un proceso estructurado, consistente y continuo implementado a través de toda la organización para identificar, evaluar, medir y reportar amenazas y oportunidades que afectan el poder alcanzar el logro de sus objetivos. Todos en la organización juegan un rol en el aseguramiento de éxito de la gestión de riesgos, pero la responsabilidad principal de la identificación y manejo de éstos recae sobre la dirección Procesos de Control: Políticas, procedimientos y actividades, los cuales forman parte de un enfoque de control, diseñados para asegurar que los riesgos estén contenidos dentro de las tolerancias establecidas por el proceso de evaluación de riesgos”.

“Riesgo Asociado: Cualquier situación relevante que entorpece el normal desarrollo e impide el logro de un objetivo. El riesgo se mide en términos de consecuencias y probabilidad”. (Ver riesgo y riesgo relevante)

“Riesgo de Auditoría: representa la posibilidad de que el auditor exprese una opinión errada en su informe debido a que la información, suministrada a él estén afectados por una distorsión material. El auditor debe evaluar el nivel de riesgo

existente en un trabajo específico y tener presente que debe arbitrar todos los medios a su alcance para reducir el riesgo a niveles técnicamente aceptables $ra = rd + rc$ ".

"Riesgo de Control: Es la posibilidad de que los procedimientos de control interno incluyendo a la unidad de auditoría interna, no puedan prevenir o detectar los errores significativos de manera oportuna. Este riesgo si bien no afecta a la entidad como un todo, incide de manera directa en los componentes".

"Riesgo de Detección: Se origina al aplicar procedimientos que no son suficientes para lograr descubrir errores o irregularidades que sean significativos, es decir, que no detecten una debilidad de control o hallazgo que pudiera ser importante. Riesgo Específico: Son los riesgos operativos que pueden afectar los objetivos de una Etapa o Subproceso, entendiendo como tales, aquellas situaciones cuya ocurrencia u omisión pudieran afectar total o parcialmente el logro de sus objetivos operativos".

"Riesgos Inherentes: Es la posibilidad de que existan errores o irregularidades en la gestión administrativa y financiera, antes de verificar la eficiencia del control interno diseñado y aplicado por el ente a ser auditado. Este riesgo tiene relación directa con el contexto global de una institución e incluso puede afectar a su gestión. Riesgo Residual: El nivel de riesgo restante luego del tratamiento del riesgo El nivel remanente del riesgo después de que se han tomado medidas de tratamiento del riesgo".

Determinación del Riesgo Operativo

Algunos autores definen al riesgo operativo como la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras por deficiencias o fallas en los procesos internos, en el caso de la compañía y esta definición para el riesgo operativo de crédito en los siguientes sub procesos:

- Evaluación del crédito
- Instrumentación del crédito

- Recuperación del crédito

Es la probabilidad de que se produzcan pérdidas derivadas de los procesos de gestión en los sistemas de información o en los sistemas de control interno. Estas pérdidas pueden ser causadas por errores humanos, técnicos o de proceso. También se define el riesgo operacional como el riesgo que no es de crédito ni de mercado, definición que incluye el riesgo legal, pero excluye el riesgo estratégico y de reputación.

Determinación del Riesgo Legal

Es la posibilidad de incurrir en pérdidas por el incumplimiento de normas legales. Este incumplimiento puede dar lugar a la emisión de resoluciones administrativas y judiciales desfavorables y a la aplicación de sanciones.

Determinación del Riesgo de Liquidez

Es el riesgo de que la entidad tenga dificultades para cumplir con las obligaciones asociadas a sus pasivos financieros. Este riesgo afecta a sus operaciones crediticias en la medida en que no disponga de fondos líquidos suficientes por pérdida de recursos por cualquier causa para atender las obligaciones contraídas.

Determinación del Riesgo de Mercado

Es el riesgo de que el valor razonable o los flujos de efectivo futuros de un instrumento financiero fluctúen por variaciones en los precios de mercado. Se trata de la probabilidad de incurrir en pérdidas motivadas por la evolución negativa de las condiciones del mercado, es decir, por variaciones adversas en los tipos de interés en moneda nacional o en otras monedas, en los tipos de cambio y en los precios de los instrumentos financieros. Esta categoría de riesgo de mercado incluye tres tipos de riesgo: riesgo de cambio, riesgo de valor razonable por tipo de interés y riesgo de precio.

Determinación del Riesgo de Crédito

Es el riesgo de que una de las partes del contrato del instrumento financiero deje de cumplir sus obligaciones y produzca a la otra una pérdida financiera. Se deriva de la probabilidad de que la contraparte de la operación no haga frente a sus obligaciones contractuales, o a los vencimientos pactados, bien por insolvencia u otra causa. En este tipo de riesgo suele diferenciarse entre riesgo de contrapartida con entidades bancarias y riesgo de crédito por operaciones de inversión.

Plan de mitigación de riesgos

Mitigación de Riesgos, son acciones desarrolladas que tienen como resultado la disminución de los riesgos, para lo cual la compañía ha diseñado una Política de Riesgos, que es un documento formal aprobado por la dirección que debe definir y documentar la disposición y actitud de la entidad ante el riesgo, conteniendo a lo menos los objetivos y compromisos con la gestión de riesgo, el alineamiento entre la política y los objetivos estratégicos, el alcance o amplitud de la política, los responsables de gestionar los riesgos y las competencias que estos requieren, el compromiso de la dirección para la revisión periódica.

Esto busca la reducción de riesgos, como una de las estrategias globales para tratar los riesgos de una entidad, que consiste en una aplicación selectiva de las técnicas apropiadas y principios administrativos para reducir la posibilidad de una ocurrencia o sus consecuencias, o ambas.

Elaboración de Matriz de Riesgo Crediticia

La Matriz de Riesgos se constituye en una herramienta usada para dar sistematizar el análisis de los procesos, sus riesgos, la severidad de los mismos, los controles asociados y la exposición al riesgo que presenta cada uno de sus componentes, estos de los realiza a través de un modelamiento de los riesgos, que es el proceso que consiste primero en la identificación de aquellas situaciones cuya ocurrencia u omisión pudieran afectar total o parcialmente el logro de los objetivos

operativos, otro paso corresponde a la calificación de la fuente y tipología del riesgo y por último a la calificación de la severidad del riesgo en términos de probabilidad e impacto.

El nivel de exposición al riesgo, se entiende como la medida de riesgo residual que se mantiene después de aplicados los controles existentes:

Nivel de Riesgo: Severidad ante la ocurrencia del riesgo. Se determina por la relación $\text{Riesgo} = \text{Probabilidad} \times \text{Impacto}$., para lo cual presentamos la matriz de Métricas del Riesgo

Tabla 2.

Matriz de riesgo

METRICAS DE RIESGOS				
PROBABILIDAD			IMPACTO	
Raro	0 - 1	0% al 1%	Insignificante	0 - 1
Poco probable	1,1 - 2	2% al 9%	Menor	1,1 - 2
Posible	2,1 - 3	10% al 29%	Moderado	2,1 - 3
Probable	3,1 - 4	30% al 69%	Mayor	3,1 - 4
Casi con certeza	4,1 - 5	70% al 100%	Catastrófico	4,1 - 5

Figura 5

Riesgos Asociados

Figura 6

Análisis Inicial de Controles

ANÁLISIS INICIAL DE CONTROLES					
Oportunidad					
Preventivo	P	Detectivo	D	Correctivo	C
Frecuencia					
Permanente	PMT	Ocasional	O	Periódico	PR
No determinado	ND				
Automatización					
Manual	M	AUTOMÁTICO	AUT	Semiautomático	SAUT

Figura 7

Matriz de Control de Riesgos

Código del Control	Descripción del Control	Oportunidad	Frecuencia	Automatización
C1	Entrevista presencial			
C2	Visita al domicilio comercial u otro			
C3	Diligenciamiento de Formatos o formas para el registro de datos			
C4	Documentación de conocimiento de actividad / ocupación			
C5	Documentación sustento de la procedencia / Origen de recursos			
C6	Consulta en listas restrictivas			
C7	Consulta de otras listas no restrictivas			
C8	Consultas de Información en listas No masivas			

Código del Control	Descripción del Control	Oportunidad	Frecuencia	Automatización
C9	Verificación de Información			
C10	Confirmación de datos			
C11	Perfilamiento del Riesgo			
C12	Creación de expedientes			
C13	Actualización de datos			
C14	Actualización documental			
C15	Visitas de seguimiento			
C16	Monitoreo de Operaciones			
C17	Consolidación de Operaciones			
C18	Actualización del Perfil de riesgo			
C19	Suscripción de convenios			
C20	Capacitación Inicial			
C21	Capacitación Refuerzo			
C22	Capacitación Actualización			
C23	Reporte Interno de Operaciones			
C24	Reporte Externo de Operaciones			
C25	Autorización especial para vinculación o realización de operaciones			
C26	Segmentación del mercado			
C27	Indicadores de riesgo o señales de alerta manuales			
C28	Indicadores de riesgo o señales de alerta			
C29	Declaración de origen de fondos / Procedencia de Recursos			
C30	Bloqueo / Inhabilitación			
C31	Política de Topes			
C32	Consulta de actualizaciones de listas sobre base existente de clientes y usuarios			

Los aspectos indicados en la matriz de riesgo, fueron evaluados por el área de crédito, para determinar su eficacia y operatividad.

La información manejada en los procesos de crédito, y manejo de información sensible de la compañía, están respaldados en acuerdos de confidencialidad que reposan en las carpetas individuales de cada colaborador.

A continuación, se presenta el esquema de manejo de riesgo del sistema, a través de las Etapas de Identificación del Riesgo, donde se describen los riesgos, sus factores, causas, el nivel de probabilidad e impacto y el resultado del nivel de riesgo por cada variable.

Figura 8

Riesgo por cada variable

ETAPA DE IDENTIFICACIÓN DEL RIESGO DE CREDITO					RIESGO INHERENTE		
Redacción / Descripción del Riesgo	Riesgos Asociado	Factor de Riesgo	Cód.C	Causas	Probabilidad	Impacto	Nivel de Riesgo
Realización de operaciones en catalogadas como de alto exposición al riesgo	Legal	Canales de Distribución	CS1	Jurisdicción con débil legislación	1.00	1.00	1.00
			CS2	Jurisdicción geográficamente expuesta a temas de lavado			
			CS3	Sin revisión de jurisdicciones vetadas			
Realización de operaciones con dineros provenientes de posibles actividades ilícitas	Operativo	Clientes/Usuarios	CS1	Sin revisar listas de observados	1.00	1.00	1.00
			CS2	Falta de diligenciamiento al cliente			
			CS3	Cientes sin perfilamiento			

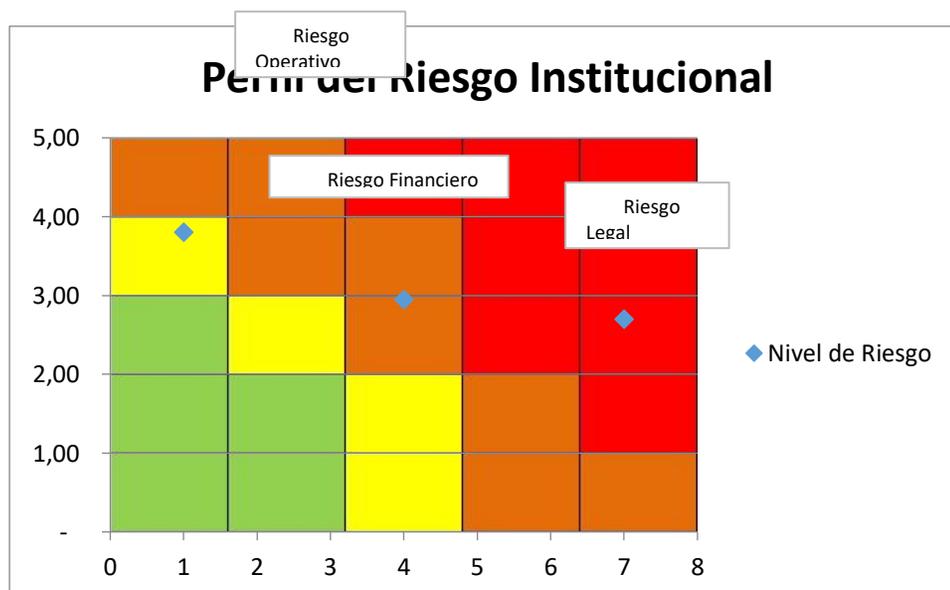
ETAPA DE IDENTIFICACIÓN DEL RIESGO DE CREDITO					RIESGO INHERENTE		
Redacción / Descripción del Riesgo	Riesgos Asociado	Factor de Riesgo	Cód.C	Causas	Probabilidad	Impacto	Nivel de Riesgo
				sobre el nivel de riesgo			
Realización de transacciones con productos que utilizan fondos de dinero provenientes de países bloqueados o catalogados como más expuestos.	Le-gal	Clientes/Usuarios	CS1	Canales de acceso sin control	1.00	1.00	1.00
			CS2	Falta de políticas de crédito			
			CS3				
Realización de operaciones con clientes que solicitan transferencias de propiedad a otras personas diferentes del titular o entrega de dinero a un tercero	Operativo	Clientes/Usuarios	CS1		1.30	1.30	1.30
			CS2				
			CS3				
Realización de transacciones donde los movimientos no son	Operativo	Clientes/Usuarios	CS1		1.50	1.50	1.50
			CS2				
			CS3				

ETAPA DE IDENTIFICACIÓN DEL RIESGO DE CREDITO					RIESGO INHERENTE		
Redacción / Descripción del Riesgo	Riesgos Asociado	Factor de Riesgo	Cód.C	Causas	Probabilidad	Impacto	Nivel de Riesgo
proporcionales al perfil financiero del cliente							

Se presenta a continuación la Matriz de Riesgo Institucional, de los tipos de riesgo que la compañía tiene identificados y cuantificados.

Figura 9

Riesgo por variable



Análisis financieros de los periodos 2018-2019

Estados de Situación Financiera, períodos 2018-2019, con la aplicación del modelo COSO ERM 2017

Tabla 3.

Balance General

BALANCE GENERAL - ACTIVO	2,018	2,019
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	2,719,037	1,482,263
INVERSIONES TEMPORALES	0	
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES TERCEROS	24,250,918	33,455,211
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES RELACIONADAS	1,143,433	1,172,655
(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES COMERCIALES	-2,103,657	-2,717,222
CUENTAS X COBRAR	23,290,693	31,910,644
INVENTARIOS -NETO-	20,411,032	20,829,093
SERVICIOS Y PAGOS ANTICIPADOS	55,829	52,751
ACTIVOS IMPUESTOS CORRIENTES	477,825	420,732
CUENTAS POR COBRAR ACCIONISTAS Y RELACIONADAS	0	
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	7,055,099	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	54,009,515	54,695,483
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	6,882,367	6,654,088
PROPIEDAD DE INVERSION	0	
ACTIVO INTANGIBLE Y GASTOS DIFERIDOS -NETO-	0	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES NO CORRIENTES NO RELACIONADOS	6,402,780	8,884,249
CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS LARGO PLAZO	0	0
INVERSIONES EN ACCIONES	7,161,112	7,305,037
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	104,364	810,572
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	20,550,624	23,653,947
TOTAL ACTIVO	74,560,139	78,349,431
BALANCE GENERAL - PASIVO Y PATRIMONIO		
OBLIGACIONES BANCARIAS	24,830,214	30,431,023
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR COMERCIALES CORRIENTES NO RELACIONADAS	3,660,088	4,244,219
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES RELACIONADOS	255,057	284,599
CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS Y RELACIONADAS	1,155,943	396,255
CUENTAS POR PAGAR	5,071,087	4,925,073
ANTICIPOS DE CLIENTES	0	
DEUDAS FISCALES	0	
OTROS PASIVOS CORRIENTES	3,167,936	3,729,302

TOTAL PASIVO CORRIENTE	33,069,237	39,085,398
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS NO CORRIENTES	4,703,084	1,955,172
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES TERCEROS LARGO PLAZO	0	
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES RELACIONADOS LARGO PLAZO	0	
CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS Y RELACIONADAS LARGO PLAZO	5,347,668	5,538,486
ANTICIPOS DE CLIENTES LARGO PLAZO	0	
PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	2,768,481	2,935,354
OTROS PASIVOS NO CORRIENTES	2,292,444	1,598,271
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	15,111,677	12,027,283
TOTAL PASIVO	48,180,914	51,112,681
CAPITAL SUSCRITO	8,840,010	8,840,010
APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES	0	0
RESERVA LEGAL	4,420,005	4,420,005
RESERVA FACULTATIVA	0	
RESERVA DE CAPITAL	506	506
OTRAS RESERVAS	0	
RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCION POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF	720,768	720,768
OTROS RESULTADOS INTEGRALES	289,368	487,379
RESULTADO ACUMULADO	9,498,433	10,608,567
UTILIDAD DEL EJERCICIO	2,610,134	2,159,513
TOTAL PATRIMONIO	26,379,225	27,236,750
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	74,560,139	78,349,431

En los estados financieros, comparado entre los períodos 2018 y 2019, se observa un aumento en las cuentas por cobrar en un 38%, el indicador de morosidad: CARTERA TOTAL/PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES, tiene un decremento del 0.6%, lo cual demuestra que, a pesar de no ser valor significativo, se espera que esta sea la tendencia por efecto del modelo.

Comparación Estados de Resultados Integrales

Tabla 4.

Comparación Estados

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	\$ 2,018	\$ 2,019
VENTAS NETAS	162,734,472	\$ 173,740,897.83
(-) COSTO DE VENTAS	142,238,630	\$ 151,447,506.02

UTILIDAD BRUTA	20,495,842	22,293,392
%	12.6%	12.8%
(-) GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	15,639,894	\$ 17,132,480.54
%	9.6%	9.9%
GANANCIA OPERATIVA (EBIT GANANCIA ANTES DE INTERESES Y IMPUESTOS)	4,855,948	5,160,911
DPRECIACIONES (+)	706,885	\$ 722,953.15
AMORTIZACIONES (+)	-	\$ -
PROVISIONES (+)	322,482	\$ 705,540.03
TOTAL DEP - AMORT- PROV	1,029,367	1,428,493
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	16,669,261	18,560,974
%	10.2%	10.7%
EBITDA	5,885,315	6,589,404
%	3.6%	3.8%
GASTOS FINANCIEROS	1,627,383	\$ 2,372,776.76
INGRESOS FINANCIEROS	1,933,145	\$ 304,077.68
MOVIMIENTO FINANCIERO NETO	305,762	(2,068,699)
(-) OTROS GASTOS NO OPERATIVOS	-	\$ 1.00
(+) OTROS INGRESOS NO OPERATIVOS	389,498	\$ 470,783.33
MOVIMIENTO NO OPERACIONAL NETO	389,498	470,782
OTROS INGRESOS	695,260	(1,597,917)
% (OTROS INGRESOS/UTILIDAD BRUTA)	27%	-74%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACION TRABAJADORES	4,024,199	\$ 3,712,869.96
(-) 15% TRABAJADORES	589,513	\$ 516,445.10
GANANCIA ANTES DE IMPUESTOS	3,434,820	\$ 3,046,549.42
(-) IMPUESTO A LA RENTA / OTROS IMPUESTOS	824,552	\$ 1,036,911.45
UTILIDAD NETA	2,610,134	2,159,513

Análisis indicadores financieros después de la aplicación del modelo.

Tabla 5.

Rentabilidad

RENTABILIDAD	2018	2019
ROA	3.5%	2.6%
ROA NETO	2.6%	4.6%
ROE	9.9%	7.4%
ROE NETO	7.3%	13.2%
Rentabilidad Operacional	3.6%	3.8%

Gastos Operacionales / Ingresos Operativos	10.2%	10.7%
Gastos Operacionales / Total de Activos	22.4%	23.7%

Tabla 6.

Liquidez

LIQUIDEZ	2018	2019
RAZON CORRIENTE	1.63	1.40
RAZON ACIDA	1.02	0.87
CAPITAL DE TRABAJO	20,940,278	15,610,085
FONDOS DISPONIBLES / INVENTARIO	13.3%	7.1%
CARTERA / TOTAL ACTIVO	39.8%	44.8%

Tabla 7.

Solidez

SOLIDEZ	2018	2019
PASIVO / PATRIMONIO (Endeudamiento)	1.83	1.88
SOLIDEZ	1.55	1.53
PATRIMONIAL	0.35	0.35

Tabla 8.

Otros

OTROS	2018	2019
CCC Ciclo de Conversión Caja	106.99	113.22
DIAS DE INVENTARIO	51.11	51.05
DIAS EN CUENTAS POR COBRAR	65.69	72.72
DIAS EN CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	9.80	10.54
DIAS DE CAPITAL DE TRABAJO	52.44	38.26
DIAS DEL NEGOCIO	(54.56)	(74.96)

Análisis variación de la colocación de cartera y morosidad entre el modelo anterior, versus modelo COSO ERM 2017.

A continuación, se presenta el movimiento de las cuentas por cobrar y provisión incobrables, de la compañía durante los períodos 2018 y 2019.

Tabla 9.

Variación colocación de crédito

VARIACIÓN COLOCACION DE CREDITO Y PROVISIÓN INCOBRABLES PERIODOS 2018-2019				
Grupo Cartera	AÑO 2018	PROV. INCOBRABLE	AÑO 2019	PROV. INCOBRABLE
Vehículos	12,594,056	-1,043,286	19,838,880	-1,556,742
Servicios Taller	2,881,174	-238,675	3,313,350	-259,996
Refinanciamientos	3,914,562	-324,281	3,836,271	-301,029
Mostrador	2,449,906	-202,949	2,866,390	-224,923
Financieras	2,664,495	-220,726	3,197,393	-250,897
Otras CxC	890,160	-73,740	1,575,582	-123,635

Total general	25,394,352	-2,103,657	34,627,866	-2,717,222
% MOROSIDAD		-8.28%		-7.85%
VARIACIÓN:				0.44%

De acuerdo a los planes estratégicos de la compañía se incrementó de manera significativa la colocación de créditos en la compañía, siendo el rubro más significativo la cartera de vehículos y a pesar de este incremento se ha obtenido una reducción de un 0.44% del índice de morosidad de la cartera.

Análisis variación de la morosidad de cartera modelo anterior, versus modelo COSO ERM 2017.

Tabla 10.

Morosidad por grupo de cartera

MOROSIDA POR GRUPO DE CARTERA		
Grupo Cartera	% Morosidad 2018	% Morosidad 2019
Vehículos	26.94%	16.91%
Servicios Taller	48.88%	33.25%
Refinanciamientos	30.05%	27.65%
Mostrador	54.24%	41.67%
Financieras	22.09%	4.21%
Otras CxC	37.87%	9.10%
Total general Ponderado	31.13%	25.47%

Se observa una disminución significativa, entre los períodos analizados, debido a que se evidencio, por la aplicación del modelo, que existían deficiencias operativas, no solamente en el proceso de crédito directo, sino también en los otros tipos de financiamiento que manejaba la compañía.

***Aplicación de la norma NIIF 9, frente al modelo COSO ERM 207
NIIF 9 INSTRUMENTOS FINANCIEROS***

Definición:

Instrumento financiero es cualquier contrato que dé lugar a un activo financiero en una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio en otra entidad (párrafo 11 NIC 32)

Un Activo financiero es cualquier activo que sea:

- Efectivo;
- Un instrumento de patrimonio de otra entidad
 - i) a recibir efectivo u otro activo financiero de otra entidad; o, ii) a intercambiar activos financieros o pasivos financieros con otra entidad, en condiciones que sean potencialmente favorables para la entidad;
- Un contrato que será o podrá ser liquidado, utilizando instrumentos de patrimonio propio de la entidad, y sea: i) un instrumento no derivado, según el cual la entidad está o puede estar obligada a recibir una cantidad variable de sus instrumentos de patrimonio propios, o ii) un instrumento derivado que será a o podrá ser liquidado mediante una forma distinta al intercambio de un importe fijo de efectivo, o de otro activo financiero, por una cantidad fija de los instrumentos de patrimonio propio de la entidad.

Un pasivo financiero es cualquier pasivo que sea:

- Una obligación contractual: i) de entregar efectivo u otro activo financiero a otra entidad; o ii) de intercambiar activos financieros o pasivos financieros con otra entidad, en condiciones que sean potencialmente desfavorables para la entidad.
- Un contrato que será o podrá ser liquidado utilizando instrumentos de patrimonio propio de la entidad, y sea: i) un instrumento no derivado, según el cual la entidad está o puede estar obligada a entregar una cantidad variable de sus instrumentos de patrimonio propio, o ii) un instrumento derivado que será a o podrá ser liquidado mediante una forma distinta al intercambio de un importe fijo

de efectivo, o de otro activo financiero, por una cantidad fija de los instrumentos de patrimonio propio de la entidad.

Un instrumento de patrimonio es cualquier contrato que ponga de manifiesto una participación residual en los activos de una entidad, después de deducir todos los pasivos.

Reconocimiento inicial:

Una entidad reconocerá un activo o un pasivo financiero en su estado de situación financiera cuando y solo cuando, se convierta en parte de las cláusulas contractuales del instrumento financiero (párrafo 3.1.1 NIIF 9). Cuando la entidad reconozca por primera vez un activo financiero lo clasificará de acuerdo con los párrafos 4.1.1 al 4.1.5

A menos que aplique el párrafo 4.1.5 la empresa clasificará los activos financieros a costo amortizado, a valor razonable con cambios en otros resultados integrales o valor razonable con cambios en resultados sobre la base de los dos siguientes (párrafo 4.1.1 NIIF 9)

- a) Modelo de negocio de la entidad para gestionar los activos financieros y
- b) De las características de los flujos de efectivo contractuales del activo financiero

Un activo financiero deberá medirse al costo amortizado si se cumplen las dos condiciones siguientes (párrafo 4.1.2 NIIF 9):

- c) El activo financiero se conserva dentro de un modelo de negocio cuyo objetivo es mantener los activos financieros para obtener los flujos de efectivo contractuales y
- d) Las condiciones contractuales del activo financiero dan lugar, en fechas especificadas, a flujos que son únicamente pagos del principal e intereses sobre el importe del principal pendiente.

Para el caso de pasivos financieros se aplicará el párrafo 4.2 de NIIF 9 „Clasificación de pasivos financieros“

Un modelo de negocio de una entidad hace referencia a la forma cómo gestiona sus activos financieros para generar flujos de efectivo. Esto es, el modelo de negocio que la entidad determina si los flujos de efectivo procederán de la obtención de flujos de efectivo contractuales, de la venta de activos financieros o de ambas (párrafo B4.1.2A NIIF 9)

Aunque el objetivo del modelo del negocio de una entidad puede ser mantener activos financieros para cobrar flujos de efectivo contractuales, la entidad no necesita mantener todos los instrumentos hasta el vencimiento. Por ello, el modelo de negocio de una entidad puede ser mantener activos financieros para obrar flujos de efectivo contractuales incluso cuando las ventas de activos financieros tengan lugar o se esperan que ocurran en el futuro (párrafo B4.1.3 NIIF 9)

Modelo de negocio:

En el caso de Automotores Continental de forma histórica las ventas de activos financieros no han sobrepasado el 10% del crédito generado cada año. Los flujos contractuales de activos financieros son mantenidos por la compañía con el objeto de disponer de capital de trabajo y de crear rentabilidad en el negocio financiero en la venta de vehículos. En el caso de ventas de repuestos y servicios de taller el crédito es parte de la costumbre comercial del sector. Este tipo de crédito se caracteriza por ser de muy corto plazo (máximo 90 días) y no existe una gestión de venta de este tipo de activo financiero, los flujos son exclusivamente para generar capital de trabajo

Bajas:

Para determinar la baja de un activo financiero se aplicarán todo el párrafo 3.2 bajas en cuentas de activos financieros “de la NIIF 9”.

Una entidad dará de baja en cuenta un activo financiero cuando, y solo cuando:

- a) expiren los derechos contractuales sobre los flujos de efectivo del activo financiero, o
- b) se transfiera el activo financiero, como establecen los párrafos

3.2.4 y 3.2.5 y la transferencia cumplen con los requisitos para la baja en cuenta, de acuerdo con el párrafo 3.2.6

En el caso de Automotores Continental las ventas de cartera se retiene el derecho de recibir los flujos de efectivo y se asume la obligación de transferirlo a los compradores [NIIF 9 párrafo 3.2.4 b)]. En los contratos o negociaciones Automotores Continental transfiere los valores recuperados y realiza anticipos de corto plazo en los casos que el cliente original no realice pago oportuno, por lo cual la compañía registra un derecho de recuperación del capital más intereses. Los activos vendidos corresponden a pagarés de vencimientos sucesivos que son endosados al comprador al igual que se transfiere los derechos sobre la garantía vinculada a los pagarés. Los flujos de efectivo recaudado son transferidos de forma obligatoria al comprador en los plazos contractuales [NIIF 9 párrafos 3.2.5 a), b) y c)].

El comprador tiene la capacidad práctica de vender los activos transferidos ya que todos los pagarés vendidos son endosados al igual que se endosa la garantía real vinculada con el pagaré [NIIF 9 3.2.6 c) y 3.2.9]. Con base en este razonamiento la Compañía ya no tiene el control del activo financiero y debe registrar su baja de los estados financieros, aun cuando no se hayan transferido sustancialmente todos los riesgos y no se haya retenido sustancialmente todas las recompensas.

Medición:

Al reconocer inicialmente un activo o un pasivo financiero, la entidad lo medirá a excepción de las cuentas por cobrar comerciales (párrafo 5.1.3) por su valor razonable

más, en el caso de un activo o un pasivo financiero que no se contabilice al valor razonable con cambios en resultados, los costos de transacción que sean directamente atribuibles a la compra o emisión de los mismos (párrafo 5.1. NIIF 9).

A pesar del requerimiento del párrafo 5.1. en el momento del reconocimiento inicial una entidad medirá las cuentas por cobrar comerciales por su precio de transacción (como se define en la NIIF 15), si dichas cuentas por cobrar comerciales no tienen un componente financiero significativo determinado de acuerdo con NIIF 15 (o cuando la entidad aplique una solución práctica de acuerdo con el párrafo 63 de la NIIF 15)

En el caso de Automotores Continental para aquellos préstamos comerciales que tiene un componente financiero significativo la cuenta por cobrar comercial se registrará inicialmente excluyendo el efecto del costo del dinero en el tiempo. Para los casos de cuentas por cobrar comerciales (mostrador, mecánica y otras) sin un componente significativo financiero, porque sus plazos de pago no exceden los 90 días se aplicará la solución práctica del párrafo 63 de la NIIF 15

Para la valoración al costo amortizado se utilizará el método del interés efectivo como lo establece la NIIF 9 (párrafos 5.4.1 y 5.4.2)

En el caso de nuestras cuentas por cobrar que se originan por la venta de vehículos a crédito, se continuarán reconociendo al inicio al valor razonable en la fecha del intercambio y la medición posterior a su costo amortizado por el método de la tasa de interés efectiva (valor original menos pagos más/menos ingresos o pérdidas amortizadas).

Las cuentas por cobrar serán descontadas a la misma tasa computada en el registro inicial, para el caso de nuestras operaciones esta tasa está contemplada en los contratos/pagarés.

Las obligaciones bancarias y contratos de mutuo con privados, se reconocerán al inicio al valor razonable por la concesión de la obligación y en lo posterior a su costo amortizado bajo el método del interés efectivo.

Mantendremos el método contable de registro a la fecha de la liquidación.

Las partidas por cobrar y pagar a corto plazo (Plazo no excede de 90 días plazo) sin tasa de interés establecida, se medirán por el importe de la factura original, aplicará la solución práctica del párrafo 63 de la NIIF 15, por lo cual no se requiere ajustar el valor de la contraprestación por efecto del valor del dinero en el tiempo.

Ganancias y pérdidas:

Una ganancia o pérdida ocasionada por un activo o pasivo financiero al valor razonable, se reconocerá en el resultado del período a menos que a) sea parte una cobertura, b) sea una inversión en instrumentos de capital c) sea un pasivo financiero designado a valor razonable y d) sea un activo financiero medido a valor razonable (Párrafo 5.7.1 de NIIF 9)

Para los activos y pasivos financieros llevados al costo amortizado y no forme parte de una relación de cobertura (véase los párrafos 6.5.8 al 6.5.14 NIIF) se reconocerán ganancias o pérdidas en el resultado del período, cuando el activo o pasivo financiero se dé de baja, se haya deteriorado, así como a través del proceso de amortización (NIIF 9

– 5.7.2)

En nuestras cuentas por cobrar, préstamos bancarios, contratos de mutuo con privados continuaremos con la política de amortización de intereses, reconociendo las utilidades o pérdidas por baja y las pérdidas por deterioro en el resultado del período.

Deterioro del valor e incobrabilidad de activos financieros:

Si en la fecha de presentación el riesgo crediticio de un instrumento financiero no se ha incrementado de forma significativa desde el reconocimiento inicial, una entidad

medirá la corrección del valor por pérdidas para esos instrumentos financiero a un importe igual a las pérdidas crediticias esperadas en los próximos 12 meses (NIIF 9 párrafo 5.5.5)

En la fecha de presentación una entidad solo reconocerá los cambios acumulados en las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo desde el reconocimiento inicial como una corrección de valor por pérdidas, para activos financieros con deterioro de valor crediticio originados o comprados (NIIF 9 párrafo 5.5.13; 5.5.3)

Una entidad medirá siempre la corrección de valor por pérdidas a un importe igual a las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo para: cuentas por cobrar comerciales o activos de los contratos que proceden de transacciones que están dentro del alcance de la NIIF 15 y que i) no contienen un componente financiero significativo o II) contiene un componente financiero significativo ... b) cuentas por cobrar por arrendamientos que proceden de transacciones dentro de la NIIF 16... (NIIF9 párrafo 5.5.15)

Una entidad medirá las pérdidas crediticias esperadas de un instrumento financiero de forma que refleje: a) un importe de probabilidad ponderada no sesgada que se determina mediante la evaluación de un rango de resultados posibles;

b) el valor del dinero en el tiempo; y c) la información razonable y sustentable que está disponible sin costo o esfuerzo desproporcionado... (NIIF 9 párrafo 5.5.17)

Activos llevados al costo amortizado

Si los activos financieros son llevados al costo amortizado, el importe de la pérdida se medirá como la diferencia entre el importe en libros (costo amortizado) y el valor presente de los flujos de efectivo futuros estimados, descontados con la tasa de interés efectiva original del activo financiero (es decir, la tasa de interés efectiva computada en el momento del reconocimiento inicial) ajustados por el estimado del

deterioro. El importe en libros del activo se reducirá mediante cuenta correctora. El importe de la pérdida se reconocerá en el resultado del período (NIIF 9 párrafo 5.5.14).

Metodología aplicada por Automotores Continental, para estimar el deterioro esperado de sus cuentas por cobrar comerciales

Automotores Continental se acogerá al enfoque simplificado para cuentas por cobrar comerciales detallado en el párrafo 5.5.15 de NIIF 9 y siempre estimará las pérdidas esperadas durante el tiempo de vida del activo.

Para las estimaciones de la provisión de deterioro se utilizará la fórmula PE – VALOR GARANTÍA en donde $PE = PD * EAD * (1 - R)$

PE: Pérdida esperada

PD: Probabilidad de default o la probabilidad que el cliente no cumpla con sus pagos

EAD: Es el valor del no pago del crédito, el cual incluye los intereses devengados a la fecha de evaluación

R: Es la tasa de recuperado por tanto, para estimar la tasa de no recuperación es $(1 - R)$

Para estimar la probabilidad de default nos apoyaremos en la metodología matrices de transición

Para el cálculo de las probabilidades agruparemos los créditos en los de más de US\$ 5.000 y los menores o iguales a US\$ 5.000. En el grupo de créditos hasta US 5000 excluirémos los créditos aseguradoras y cuotas iniciales a fin de obtener mejores resultados sin la incidencia de estos productos que se consideran de muy bajo riesgo.

Las obligaciones por cobrar a emisores de tarjetas de crédito, cartera recomprada GMAC se aplicará una provisión del 100% a todas las transacciones con más de 365 días de vencido.

Para el caso de cuentas por cobrar con respaldo de los vehículos usados, para aquellos con una antigüedad de más de 90 días en inventario crearemos una provisión equivalente al 1% por cada mes de antigüedad hasta un máximo del 50% del valor de la cuenta por cobrar.

Deterioro de valor – Forward Looking

En algunas circunstancias una entidad no tiene información razonable y sustentable que está disponible sin esfuerzo o costo desproporcionado para medir las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo sobre una base de instrumento individual. En ese caso, las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo se reconocerán sobre una base colectiva que considera información sobre el riesgo crediticio integral. Esta información sobre el riesgo crediticio integral debe incorporar no solo información sobre morosidad, sino toda la información crediticia relevante, incluida la información macroeconómica con vistas al futuro (NIIF 9 párrafo B5.5.4).

Seleccionamos el indicador macroeconómico del empleo pleno, como un factor macro que suponemos incide en el deterioro de nuestros créditos comerciales. El % de empleo pleno obtuvimos del portal WEB del INEC desde el año 2007 al 2018, con esta información calculamos la variación relativa (incremento o disminución). En forma paralela calculamos el índice de morosidad de nuestros créditos comerciales en el mismo período 2007 al 2018, para lo cual utilizamos el índice créditos vencidos (crédito vencido + por vencer). A estos índices de igual forma calculamos la variación relativa de cada año.

Para obtener evidencia documentada de si el indicador de empleo pleno tendría un efecto directo en el deterioro de nuestros créditos comerciales, aplicamos el indicador de correlación de PEARSON. Adjunto cuadro de cálculos

La IFRS 9 establece un enfoque prospectivo al estimar la pérdida esperada, en vez de incurrida, este enfoque debe contener el análisis de escenarios económicos futuros. La IFRS 9 establece que se debe ajustar las probabilidades de incumplimiento teniendo en cuenta estas variables económicas estimadas.

Para cumplir con el objetivo de reconocer las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo por incrementos significativos en el riesgo crediticio desde el reconocimiento inicial, puede ser necesario realizar la evaluación de los incrementos significativos en el riesgo significativos sobre una base colectiva, considerando información que sea indicativa de incrementos significativos en el riesgo crediticio (NIIF 9 párrafo B5.5.1)

Por consiguiente, cuando haya información razonable y sustentable que se refiere más al futuro que la información sobre morosidad, y además esté disponible sin costo o esfuerzo desproporcionado, debe utilizar para evaluar los cambios en el riesgo crediticio (NIIF 9 párrafo B5.5.3)

Tabla 11.

Indicadores

Año	% Empleo		% Morosidad Crédito	
	Pleno	% Variac	Crédito	% Variac
dic-07	43.20%		18.64%	
dic-08	44.80%	3.70%	22.16%	18.84%
dic-09	39.20%	-12.50%	24.48%	10.48%
dic-10	44.70%	14.03%	16.10%	-34.24%
dic-11	45.50%	1.79%	20.26%	25.87%
dic-12	46.50%	2.20%	22.22%	9.67%
dic-13	47.90%	3.01%	16.70%	-24.83%
dic-14	49.30%	2.92%	19.49%	16.67%
dic-15	46.50%	-5.68%	27.30%	40.07%
dic-16	41.20%	-11.40%	32.71%	19.85%
dic-17	42.30%	2.67%	31.44%	-3.90%
dic-18	40.60%	-4.02%	36.15%	14.99%
Correlación Pearson				0.60281384

Como se observa la correlación no es lo suficientemente alta para concluir que estas dos variables tienen una relación lineal.

Al no existir una relación lineal podemos concluir los indicadores de PD (default) no se ajustarán al no existir evidencia sustentable, razonable y sin un costo desproporcionado. Este análisis será actualizado anualmente.

Herramientas matrices de transición

Para la aplicación de la herramienta de matrices de transición seguiremos el procedimiento siguiente:

- 1 Obtener una base de datos de los créditos otorgados y vencidos mínimo de tres años con un horizonte de evaluación de un año. Los datos se reportarán

en días de vencido de tal forma que la matriz permita cuantificar cómo mejora o deteriora al pasar a más o menos días de vencido.

- 2 Ejemplo bajaremos todos los créditos otorgados y que presentaron días vencidos desde enero de 2015 hasta mayo 2018, revelando una base con días de vencido, ver gráfico.

Figura 10

Créditos Otorgados

	TOT_FACT	TIPO_FACT	NUM_FACTU	FECHA_FACT	D01-2015	D02-2015	D03-2015	D04-2015	D05-2015	D06-2015	D07-2015	D08-2015	D09-2015	D10-2015	D11-2015	D12-2015	D13-2015
1	18,496.00	FA	2821	30/01/2017	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2	17,900.00	FA	199	13/02/2015	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	31,830.69	FA	929	16/07/2015	0	0	0	0	0	0	0	0	15	0	0	0	0
4	16,820.09	FA	1518	15/01/2014	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5	30,590.00	FA	25	28/01/2015	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6	17,200.00	FA	736	30/04/2015	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7	20,268.99	FA	367	31/05/2015	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8																	
9	16,499.00	FA	13	13/01/2015	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10	17,110.00	FA	185	29/01/2015	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11	29,990.40	FA	1852	23/06/2014	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12	39,990.00	FA	1569	26/01/2016	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
13	124,420.80	FA	80	22/01/2015	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
14	17,840.00	FA	2079	22/10/2016	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
15	22,076.62	FS	9765	16/04/2015	0	0	0	0	15	45	76	107	137	0	0	0	0
16	18,920.00	FA	1138	30/09/2015	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	31	0
17	17,489.99	FA	3025	28/04/2017	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
18	30,300.00	FA	1296	30/06/2017	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19	30,168.73	FS	2330	23/02/2015	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20	14,143.00	FA	180	10/02/2015	0	0	0	0	19	50	80	111	142	0	0	0	0
21	32,793.80	FA	529	29/04/2015	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
22	20,340.01	FA	1435	23/11/2016	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
23	19,120.00	FA	3008	28/04/2017	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

4. Para generar la base, primero debemos definir la fecha focal de análisis, que será el punto de partida para el análisis de 12 meses de horizonte de comportamiento de los créditos vencidos. Ejemplo puedo tomar un crédito otorgado en marzo de 2010 y definir la fecha focal enero de 2017, en este rango pondremos los días vencidos que puede tener este crédito de marzo 2010 a

enero de 2017 y luego analizamos el comportamiento de este vencido en los próximos 12 meses es decir hasta enero de 2018.

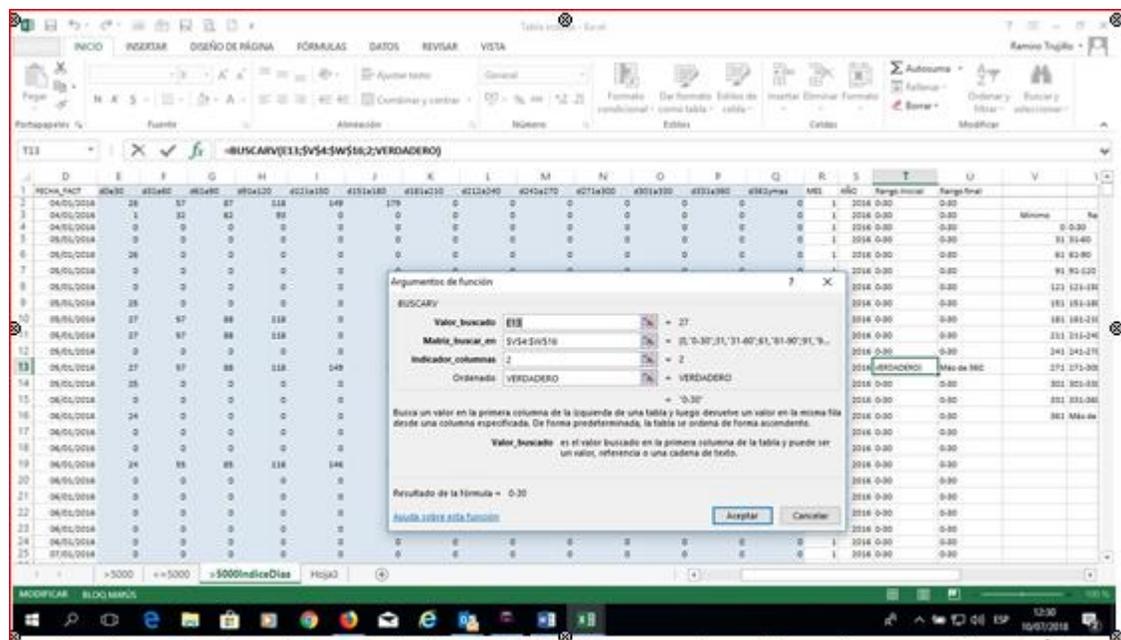
5. La matriz debe tener solo datos positivos y en días de vencido
6. Estableceremos rangos de evaluación en bandas de tiempo progresivas de 30 días hasta los 360 días de vencidos y una sola banda de tiempo de más de 361 días para los créditos con vencimientos superiores.

Mínimo	Rango
	0-30
31	31-60
61	61-90
91	91-120
121	121-150
151	151-180
181	181-210
211	211-240
241	241-270
271	271-300
301	301-330
331	331-360
361	Más de 360

Luego calculamos los rangos finales, al establecer los rangos de vencidos en los que se ubica el crédito en el horizonte de 12 meses, con la misma fórmula BUSCARV.

Figura 11

Rangos Vencidos



- Con los dos rangos establecidos creamos una hoja dinámica ubicando el eje de las Y (columnas), los rangos finales y en eje de las X (filas) los rangos iniciales, en el espacio de valor debemos contar los rangos iniciales. Esta matriz se presenta en % en relación al total de la fila.

Tabla 12.

Porcentajes

Cuenta de CLASIFICACION I	CLASIFICACION II									
CLASIFICACION I	000-000	001-030	031-060	061-090	091-120	121-150	151-180	181-210	211-240	241-270
000-000	82.30%	0.01%	8.85%	2.80%	1.69%	1.52%	1.48%	0.28%	0.34%	0.24%
001-030	61.00%	0.00%	14.48%	8.83%	5.20%	2.29%	1.03%	2.29%	0.81%	0.40%
031-060	53.00%	0.00%	12.35%	8.99%	5.16%	3.36%	1.92%	1.56%	3.00%	0.96%
061-090	51.22%	0.00%	5.79%	7.32%	3.66%	2.13%	4.88%	2.74%	1.83%	3.96%
091-120	51.53%	0.00%	1.84%	1.23%	2.45%	1.84%	1.23%	3.68%	2.45%	1.23%
121-150	47.54%	0.00%	1.64%	1.64%	0.82%	1.64%	0.00%	0.82%	3.28%	0.00%
151-180	43.94%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	3.03%	1.52%	1.52%	0.00%
181-210	35.29%	0.00%	0.00%	0.00%	1.47%	1.47%	1.47%	0.00%	1.47%	0.00%
211-240	28.85%	0.00%	3.85%	1.92%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1.92%	0.00%
241-270	36.96%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	2.17%	2.17%	0.00%
271-300	37.50%	0.00%	0.00%	0.00%	2.50%	0.00%	0.00%	0.00%	2.50%	0.00%
301-330	41.38%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
331-360	44.00%	0.00%	4.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	4.00%	0.00%
MAYOR A 360	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Total general	77.66%	0.00%	9.29%	3.63%	2.17%	1.65%	1.48%	0.59%	0.56%	0.34%

Esta matriz evidencia la probabilidad con la que transita el deterioro de los créditos analizados en el horizonte de 12 meses

7. El proceso descrito en los numerales 6 a 9 se repiten doce veces ya que se debe analizar la transición de los créditos ejemplo de enero 2016 a enero 2017; de febrero 2016 a febrero 2017; etc.
8. Obtenidas las 12 matrices se obtiene un promedio con la cual calcularemos la probabilidad de default
9. La línea de deterioro es en aquella en la cual la probabilidad de recuperación es menor a la de deterioro, es decir, el deterioro supera el 50%. Para el ejemplo en la línea de 151 a 180 días vencido se cumple la condición, a partir de este punto la probabilidad de DEFAULT es 1

Tabla 13.

Probabilidad

Cuenta de CLASIFICACION I	CLASIFICACION II										241- 270	271-300	300-360
	000-000	001-030	031-060	061-090	091- 120	121-150	151-180	181-210	211-240	241- 270			
000-000	82.30%	0.01%	8.85%	2.80%	1.69%	1.52%	1.48%	0.28%	0.34%	0.24%	0.12%		
001-030	61.00%	0.00%	14.48%	8.83%	5.20%	2.29%	1.03%	2.29%	0.81%	0.40%	1.34%		
031-060	53.00%	0.00%	12.35%	8.99%	5.16%	3.36%	1.92%	1.56%	3.00%	0.96%	1.20%		
061-090	51.22%	0.00%	5.79%	7.32%	3.66%	2.13%	4.88%	2.74%	1.83%	3.96%	0.61%		
091-120	51.53%	0.00%	1.84%	1.23%	2.45%	1.84%	1.23%	3.68%	2.45%	1.23%	2.45%		
121-150	47.54%	0.00%	1.64%	1.64%	0.82%	1.64%	0.00%	0.82%	3.28%	0.00%	0.00%		
151-180	43.94%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	3.03%	1.52%	1.52%	0.00%	0.00%		
181-210	35.29%	0.00%	0.00%	0.00%	1.47%	1.47%	1.47%	0.00%	1.47%	0.00%	0.00%		
211-240	28.85%	0.00%	3.85%	1.92%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1.92%	0.00%	0.00%		
241-270	36.96%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	2.17%	2.17%	0.00%	0.00%		
271-300	37.50%	0.00%	0.00%	0.00%	2.50%	0.00%	0.00%	0.00%	2.50%	0.00%	0.00%		
301-330	41.38%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	3.45%		
331-360	44.00%	0.00%	4.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	4.00%	0.00%	0.00%		
MAYOR A 360	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%		
Total general	77.66%	0.00%	9.29%	3.63%	2.17%	1.65%	1.48%	0.59%	0.56%	0.34%	0.31%		

La probabilidad de incumplimiento de los rangos anteriores a la fila en la cual los incumplimientos superan las recuperaciones se la obtiene sumando los porcentajes desde la columna del rango que es igual a la línea, hacia la derecha del cuadro.

Tabla 14.*Porcentajes*

Cuenta de CLASIFICACION I	CLASIFICACION II											
	000-000	001-030	031-060	061-090	091-120	121-150	151-180	181-210	211-240	241-270	271-300	301-330
000-000	82.30%	0.01%	8.85%	2.80%	1.69%	1.52%	1.48%	0.28%	0.34%	0.24%	0.12%	0.16
001-030	61.00%	0.00%	14.48%	8.83%	5.20%	2.29%	1.03%	2.29%	0.81%	0.40%	1.34%	0.36
031-060	53.00%	0.00%	12.35%	8.99%	5.16%	3.36%	1.92%	1.56%	3.00%	0.95%	1.20%	1.56
061-090	51.22%	0.00%	5.79%	7.32%	3.66%	2.13%	4.88%	2.74%	1.83%	3.95%	0.61%	1.22
091-120	51.53%	0.00%	1.84%	1.23%	2.45%	1.84%	1.23%	3.68%	2.45%	1.23%	2.45%	1.84
121-150	47.54%	0.00%	1.64%	1.64%	0.82%	1.64%	0.00%	0.82%	3.28%	0.00%	0.00%	2.46
151-180	43.94%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	3.03%	1.52%	1.52%	0.00%	0.00%	0.00
181-210	35.29%	0.00%	0.00%	0.00%	1.47%	1.47%	1.47%	0.00%	1.47%	0.00%	0.00%	1.47
211-240	28.85%	0.00%	3.85%	1.92%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	1.92%	0.00%	0.00%	0.00
241-270	36.96%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	2.17%	2.17%	0.00%	0.00%	0.00
271-300	37.50%	0.00%	0.00%	0.00%	2.50%	0.00%	0.00%	0.00%	2.50%	0.00%	0.00%	0.00
301-330	41.38%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	3.45%	0.00
331-360	44.00%	0.00%	4.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	4.00%	0.00%	0.00%	0.00
MAYOR A 360	100.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00
Total general	77.66%	0.00%	9.29%	3.63%	2.17%	1.65%	1.48%	0.59%	0.56%	0.34%	0.31%	0.27

La matriz inicial será los índices para créditos de hasta un año pero para créditos de 2 años tendremos que multiplicar la matriz por sí mismo y obtener los indicadores a 24 meses. Si requerimos para 3 años multiplicaremos la matriz de dos años por la de un año. La multiplicación se logra utilizando la fórmula MMUT se marca toda la matriz y en lugar de dar, aceptar “digitamos simultáneamente las teclas CTRL + SHIF + ENTER

Una vez cuantificada el valor de la provisión a ésta se restará el valor de la garantía, en los casos que aplique. El valor de la garantía se aplicará de acuerdo con la siguiente tabla.

Tabla 15.*Valor de la garantía*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Más de 5
Valor de la garantía-livianos	71.7%	68.1%	64.0%	58.1%	42.5%	38.0%
Valor de la garantía-Pesados	66.7%	63.1%	59.0%	53.1%	37.5%	33.0%

Si el valor descontado de cartera supera el valor depreciado de la garantía, la diferencia es la provisión por deterioro.

El valor de la garantía lo obtenemos de analizar los niveles de depreciación por año modelo de nuestra base de usados. El proceso es el siguiente: tomamos un modelo de vehículo de una unidad usada y obtenemos su precio de venta, este precio de venta lo comparamos con el mejor precio de venta del mismo año modelo nuevo que tengamos en nuestra base de venta de nuevos y aplicamos la fórmula $(1 - (\text{PV usado} / \text{PV nuevo}))$ obtenemos el % de depreciación que debemos aplicar a la garantía.

Metodología para el cálculo del % de recuperación.

Para los índices de recuperación se obtendrá una base de datos de cartera de al menos dos años de la recuperación de los créditos vencidos en cada mes. Ejemplo, presentamos los saldos vencidos a enero de 2015 y damos seguimiento a los saldos recuperados de este grupo de créditos para determinar el % que es recuperado.

Figura 12

Cálculo del % de recuperación

Con esta base de datos podemos aplicar el índice (saldo vencido más reciente / saldo vencido inicial) y obtener R la tasa de recuperación.

1.1 No incluido en el alcance del tema (si aplica)

Al no disponer de instrumentos financieros complejos, ni grandes portafolios de títulos valores como inversiones, se excluyen los temas sobre derivados implícitos y coberturas

1.2 Cuantificación y Análisis

Los valores por deterioro al aplicar las nuevas políticas de evaluación constan en el anexo adjunto

1.3 Impacto del impuesto diferido.

1.4 Impacto de conversión

Revelaciones

Revelación según IFRS

Aplicar las revelaciones de la NIIF 7.

Requerimientos de información según IFRS

La información referente a las revelaciones del rubro de instrumentos financieros, debe prepararse a la fecha de cierre para su inclusión en las notas a los estados financieros, por lo tanto, debe generarse la información necesaria a través del sistema, y en caso que deba ser procesada manualmente, debe prepararse y mantenerse actualizada la información durante el ejercicio.

Hasta aquí presentamos el modelo de aplicación de la NIIF 9 de Automotores Continental S.A.

A continuación, presentamos la nota de auditoría, correspondiente al período de análisis, sobre el manejo de los activos, para el período evaluado por la firma KMPG.

a) Deterioro del Valor

i. Activos Financieros no Derivados

La Compañía reconoce las estimaciones de deterioro de valor para las pérdidas crediticias esperadas de los siguientes instrumentos financieros:

- los activos financieros medidos al costo amortizado; y,

Las estimaciones de deterioro de las cuentas por cobrar comerciales y activos de contratos son medidas por la Compañía sobre la base de las pérdidas crediticias esperadas, para ello la Compañía se acogerá al enfoque general de la NIIF para calcular el deterioro de sus activos financieros, es decir, para cuentas por cobrar comerciales detallado en el párrafo 5.5.1 de NIIF 9 y siempre estimará las pérdidas esperadas en tres etapas:

1. Etapa 1, cuentas por cobrar comercial sin evidencia de crecimiento significativo del riesgo. En este caso, se medirá la corrección del valor por pérdidas esperadas en los próximos 12

meses. Se considera un crecimiento no significativo del riesgo a un crédito vencido hasta 89 días y 30 días, para créditos de más de US\$5.000 y menores, respectivamente. En estos rangos el PD no debe exceder del 25% de probabilidad.

2. Etapa 2 y 3, cuentas por cobrar comerciales con evidencia de crecimiento significativo de riesgo. Se medirá la corrección del valor por pérdidas esperadas por toda la vida del instrumento financiero. Existe crecimiento significativo del riesgo en los créditos con más de 90 días y 30 días, para créditos mayores a US\$5.000 y menores, respectivamente. Una etapa 2 siempre será menor al 50% de default, pero mayor al 25% de Default.

Los parámetros de los numerales 1 y 2 precedentes se obtienen de las matrices de Markov y serán revisados al menos dos veces por año.

Para las estimaciones de la provisión de deterioro se utilizará la formula $PE = VALOR\ GARANTÍA \cdot PD \cdot EAD \cdot (1-R)$ en donde

- PE Pérdida esperada.
- PD Probabilidad de default o la probabilidad que el cliente no cumpla con sus pagos.
- EAD Es el valor del no pago del crédito, el cual incluye los intereses devengados a la fecha de evaluación.
- R Es la tasa de recuperado, por tanto, para estimar la tasa de no recuperación es (1-R).

Para estimar la probabilidad de default los cálculos tomarán como base la metodología matriz de transición (MARKOV).

Para el cálculo de las probabilidades se agruparán los créditos en los de más de US\$5.000 y los menores o iguales a US\$5.000.

Al determinar si el riesgo crediticio de un activo financiero se ha incrementado significativamente desde su reconocimiento inicial, y al estimar las pérdidas crediticias esperadas, la Compañía considera información razonable y sustentable que sea relevante y esté disponible, la que incluye análisis cuantitativos y cualitativos, con base en la experiencia histórica de la Compañía, una evaluación crediticia actual y prospectiva.

La Compañía asume que el riesgo crediticio de un activo financiero se ha incrementado significativamente cuando:

- no es probable que el prestatario pague la totalidad de las obligaciones crediticias contraídas con la Compañía; sin considerar acciones a ser ejecutadas por la Compañía, tales como la ejecución de garantías, si las hubiere; o,
- el activo financiero tiene una mora de más de 90 días.

Las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida son las pérdidas crediticias que resultan de todos los posibles eventos de incumplimiento que pudieren ocurrir durante la vida esperada del activo financiero.

Las pérdidas crediticias esperadas de doce meses corresponden a aquellas pérdidas esperadas durante el tiempo de vida del activo que surgen de posibles sucesos de incumplimiento a ocurrir en un periodo de 12 meses contados a partir de la fecha de presentación de los estados financieros (o de un período inferior si el activo financiero tiene una vida menor a 12 meses).

El período máximo considerado al estimar las pérdidas crediticias esperadas es el período contractual durante el que la Compañía está expuesta al riesgo de crédito.

Medición de las Pérdidas Crediticias Esperadas

Las pérdidas crediticias esperadas corresponden al promedio ponderado de las probabilidades de las pérdidas crediticias, las cuales representan el valor presente de los flujos de caja negativos esto es, la diferencia entre el flujo de efectivo adeudado a la entidad de acuerdo con el contrato y los flujos de efectivo que la Compañía espera recibir. Las pérdidas crediticias esperadas son descontadas usando la tasa de interés efectiva del activo financiero.

Activos Financieros con Deterioro Crediticio

En cada fecha de presentación de los estados financieros, la Compañía evalúa si los activos financieros registrados al costo amortizado y los instrumentos de deuda al valor razonable con cambios en otros resultados integrales presentan deterioro crediticio; condición que surge cuando han ocurrido uno o más eventos que tienen un impacto negativo sobre los flujos de efectivo futuros estimados del activo financiero. Evidencia de que un activo financiero tiene deterioro crediticio incluye los siguientes datos observables:

- dificultades financieras significativas del emisor o del prestatario;
- incumplimiento de pagos o cuentas vencidas por más de 90 días;
- la reestructuración de un préstamo por parte de la Compañía en términos que ésta no consideraría bajo otras circunstancias;
- es probable que el prestatario entre en quiebra o en otra forma de reorganización financiera; o

- la ausencia de un mercado activo para el activo financiero en cuestión, debido a dificultades financieras.

Presentación de las Estimaciones de Deterioro y Castigos

El importe en libros bruto de un activo financiero se castiga cuando la Compañía no tiene expectativas razonables de recuperar un activo financiero en su totalidad o una porción del mismo. En el caso de los clientes individuales, la política de la Compañía es castigar el importe en libros bruto cuando el activo financiero tiene una mora de 360 días sobre la base de la experiencia histórica de recuperaciones de activos similares.

En el caso de los clientes empresa, la Compañía hace una evaluación individual de la oportunidad y el alcance del castigo con base en si existe o no una expectativa razonable de recuperación. La Compañía no espera que exista una recuperación significativa del importe castigado.

Capítulo IV

Conclusiones y Recomendaciones

Después de haber realizado la revisión de los resultados de la evaluación del modelo COSO ERM 2017, en la compañía, establecemos las siguientes conclusiones y recomendaciones:

Conclusiones

El modelo de la Política de Crédito Directo Basado en COSO ERM 2017 para AUTOMOTORES CONTINENTAL S.A., fue implantado de manera completa de acuerdo al procedimiento establecido.

Las brechas determinadas durante la Implementación fueron corregidas, para que el modelo sea operativamente viable y cumpla con los procedimientos de crédito directo establecidos.

Se establecieron niveles de control de riesgos adecuados para la aplicación del modelo, realizando la matriz de riesgo que contempla las variables de riesgos crediticios y los controles implementados para la mitigación del riesgo.

Los resultados obtenidos, a pesar del corto tiempo de Implementación del modelo, cumplen con los planes estratégicos planteados por la dirección financiera de la compañía, por lo que se espera que el transcurso de los próximos ejercicios económicos, estos se afianzan y cumplan con los objetivos financieros.

Recomendaciones

Mantener el modelo Crédito Directo Basado en COSO ERM 2017, en la compañía y determinar oportunidades de mejora.

Corregir nuevas brechas, en el momento que se presenten o se detecten y a través de procedimientos de mejora, realizar cambios que puedan optimizar los resultados del modelo, a través de indicadores gestión que permitan su medición y control.

Realizar procedimientos de control de manera periódica al modelo, para que este se robustezca y a través de planes de acción, se asignen tareas y responsables del control de los procesos para su normal funcionamiento y operatividad.

Evaluar los resultados, los indicadores e índices que permitan realizar una mejora de los resultados financieros y evidenciar de manera objetivos, que estos se encuentran alineados a los objetivos y estrategias financieras de la compañía.

Lista de Referencias

(COSO), E. C. (6 de septiembre de 2017). El Comité de Organizaciones Patrocinadoras de la Comisión Treadway (COSO) . Recuperado el octubre de 31 de 2017, de <https://www.coso.org/>

Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador AEADE. (2014). Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador AEADE. Obtenido de http://aeade.net/web/images/stories/mayo/ANUARIO_2019.pdf

Estupiñan, R. (2015). *Administración de riesgos E.R.M. y la auditoría interna*. Bogotá: Ecoe Ediciones, 2015.

Hernández, & Maquilón. (2010). *El proceso de la investigación*. Murcia.

Hernandez, Fernandez, & Baptista. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill Education.

Ramón. (2013). *Auditoría interna*. México: Pearson Educación.

Sandoval, H. (2012). *Introducción a la Auditoría*. México: Red Tercer Milenio.

Santillana González , J. R. (2013). *Auditoría Interna*. México: Pearson Educación de México, S.A. de C.V

Diccionario de riesgos para los servicios de administración del estado. Obtenido de https://minrel.gob.cl/minrel/site/docs/20190902/20190902121420/diccionario_de_riesgos.pdf

Diccionario Financiero - Funding Circle. Obtenido de:

<https://www.fundingcircle.com/es/diccionario-financiero/riesgo-financiero>